„Gerechtigkeit“ aus ökonomischer Sicht

- über die selbstgefällige Verdrängung eines Problems und neuere Ansätze zu seiner Thematisierung -

von Hermann Sautter, Göttingen[1]

„Alle reden von Gerechtigkeit. Wir nicht.“ So könnte der Slogan eines Clubs orthodox-neoklassischer Ökonomen lauten. Mag das Thema „Gerechtigkeit“ in seiner Zuspitzung auf „soziale Gerechtigkeit“ auch die Gemüter beschäftigen und einen „Fixstern parteiübergreifender deutscher Politikdebatten“ bilden, wie es im Bericht über eine Meinungsbefragung heißt.[2] Für die meisten Ökonomen ist es kein Gegenstand ernsthaften Nachdenkens. Wenn sie darüber sprechen, dann allenfalls mit spöttischer Verachtung für alle, die sich noch nicht von der Verführung durch einen „billigen Journalismus“ frei gemacht haben.[3] Bei ihrer Kritik finden sie durchaus Verbündete in anderen Disziplinen. Auch unter Literatur-, Rechts- und Politikwissenschaftlern gibt es nicht wenige Skeptiker, die den lebensweltlich vermittelten Begriff der Gerechtigkeit für einen „erloschenen Stern“ halten und keineswegs für einen „Fixstern“ im politischen Diskurs.[4]

Doch alle Skepsis ändert nichts am großen öffentlichen Interesse an Fragen der Gerechtigkeit, vor allem an der Verteilungsgerechtigkeit. Sie aus dem wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs auszuschließen, kommt daher einer Verdrängung gleich. Wie ist diese Verdrängung aus einem großen Teil der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion zu erklären? Welche Gründe gibt es dafür? Was hat die ökonomische Disziplin dadurch gewonnen, aber auch verloren?

Diesen Fragen soll in einem *ersten* Abschnitt nachgegangen werden. Dazu muss zunächst geklärt werden, was unter „der ökonomischen Sicht“ auf das Problem der Verteilungsgerechtigkeit zu verstehen ist. Man kann davon ausgehen, dass die meisten Ökonomen im neoklassischen Paradigma[5] die Grundlage ihrer Arbeit sehen.[6] Ihre Sicht auf die sozioökonomische Realität wird also durch eine Modellkonstruktion geformt, die man wie folgt skizzieren kann: Die Wirtschaftssubjekte maximieren auf (unbeschränkt) rationale Weise ihren individuellen Erwartungsnutzen (Verhaltensprämisse des streng eigennützigen „homo oeconomicus“). Interagieren diese Subjekte auf vollkommenen Wettbewerbsmärkten, dann bildet sich ein walrasianisches Gleichgewicht heraus, in dem alle einzelwirtschaftlichen Pläne optimal aufeinander abgestimmt sind. Jedes Wirtschaftssubjekt genießt hier das größtmögliche Maß am individueller Freiheit, das mit einer arbeitsteiligen Ökonomie kompatibel ist. Unter der Annahme

---

[1] Ich danke Stephan Klasen, Peter Rühmann, dem Korreferenten Hans G. Nutzinger sowie den Teilnehmern am 4. Freiburger Symposium zur Ordnungsökonomik für hilfreiche Kommentare und Hinweise.

[2] Zitiert aus dem Bericht über eine Repräsentativ-Befragung bei deutschen Parlamentariern: „Was ist soziale Gerechtigkeit? in: o. V. (2007: 40).

[3] Für F.A.von Hayek ist der Ausdruck „soziale Gerechtigkeit“ ein „Kennzeichen der Demagogie oder des billigen Journalismus, den zu benutzen verantwortlich Denkende sich schämen sollten“; Hayek (1981: 134). Die Kritik Hayeks ist innerhalb der „economic community“ auf einen sehr fruchtbaren Boden gefallen. Explizit oder implizit berufen sich viele Ökonomen bei ihrem Desinteresse an Fragen der Verteilungsgerechtigkeit auf ihn. Es bietet sich deshalb an, bei der Darstellung der traditionellen ökonomischen Sichtweise der Gerechtigkeitsproblematik im 1. Abschnitt vergleichsweise häufig auf Hayek Bezug zu nehmen.

[4] Kaul; Bittner (Hrsg.) (2005). Siehe dazu die Rezension von Apel (2005: N3).

[5] Zu den einzelnen Elementen dieses Paradigmas siehe: Pfeifer (1997).

[6] Dies lässt sich aus einer Befragung schließen, die unter den Mitgliedern des „Vereins für Socialpolitik“ durchgeführt wurde; siehe: Frey; Humbert; Schneider (2007). Im angelsächsischen Bereich dürfte das neoklassische Paradigma noch stärker dominieren als im deutschen Sprachraum.

bestimmter Zeitpräferenzraten der Wirtschaftsteilnehmer und bestimmter Produktionsfunktionen führen flexible Märkte zu einem Wachstumsgleichgewicht. Das Sozialprodukt wächst mit einer gleichgewichtigen Rate und ermöglicht einen stetig steigenden Wohlstand.

Diese Modellwelt des „neoklassischen Paradigmas" ist in vielfacher Hinsicht erweiterungsfähig. So kann beispielsweise unterstellt werden, dass die Nutzenfunktionen der Wirtschaftssubjekte interdependent sind und dass sie eine „Ungleichheitsaversion" enthalten. Eine orthodoxe Interpretation des neoklassischen Paradigmas schließt derartige Erweiterungen aus. Typischerweise beschränkt sie sich auch auf „first best"-Argumente. Die Diskussion von „second best"-Lösungen ist ihr fremd.

Eine in diesem Sinne verstandene *orthodoxe Neoklassik* ist gemeint, wenn im 1. Abschnitt von der „traditionellen" („vorherrschenden") ökonomischen Sichtweise die Rede ist. Ökonomen, die mit dieser Sichtweise sympathisieren, haben in der Regel eine Präferenz für freie Märkte. Wie stark diese Präferenz ist, hängt allerdings nicht nur von der Faszination durch ein wissenschaftliches Paradigma ab, das mit seiner methodischen Stringenz dem Vorbild der Naturwissenschaften (insbesondere der klassischen Physik) und der Mathematik entgegenkommt.[7] Die Befürwortung freier Märkte (wie auch ganz allgemein eine orthodoxe Interpretation des neoklassischen Paradigmas) werden nicht zuletzt beeinflusst durch persönliche Neigungen und durch den kulturellen Kontext, in dem das Geschäft der Ökonomik betrieben wird. In der „vorherrschenden ökonomischen Sichtweise" gehen deshalb persönliche Vorlieben von Ökonomen und die Prägung durch eine bestimmte Denkschule ineinander über.

In einem *zweiten* Abschnitt kommen einige ökonomische Forschungsansätze zur Sprache, die sich mehr oder weniger deutlich von den Prämissen der orthodox-neoklassischen Sichtweise lösen und die dadurch offener sind für Aspekte der „sozialen Gerechtigkeit". Der *dritte* Abschnitt enthält ein Fazit.

1. „Distributive Gerechtigkeit": ein verdrängtes Thema der traditionellen Ökonomik.

1.1. Gründe für die Ausblendung der Verteilungsgerechtigkeit.

Was die neoklassische Orthodoxie stillschweigend voraussetzt, ist eine Verfahrens- oder Regelgerechtigkeit. Regeln, die eine bestimmte Funktion erfüllen und auf die sich eine Gesellschaft geeinigt hat, sollen auf alle Mitglieder dieser Gesellschaft in gleicher Weise angewandt werden. Das soll auch für die Regeln einer arbeitsteiligen Wirtschaft gelten. Was in der traditionellen Sichtweise ausgeblendet wird, ist eine über die formale Gerechtigkeit hinausgehende *materielle Gerechtigkeit.* Sie kann sich auf die Ressourcenausstattung der wirtschaftlichen Akteure beziehen, auf ihre Beteiligung am Marktergebnis, auf ihre Steuerbelastung, ihre Bedürfnisbefriedigung oder auf andere sozioökonomische Größen.[8] Im vorliegenden Text geht es um eine distributive Gerechtigkeit im weitesten Sinne des Wortes. Die Verteilung von Chancen, Einkommensgrößen, Konsummöglichkeiten, Belastungen usw. ist gemeint. *Relationen* der unterschiedlichsten Art sind dies, und sie werden bei einem Gerechtigkeitsdiskurs mit einer ethischen Norm verglichen. An diesem Vergleich entscheidet sich, ob bestimmte Positionen, Ansprüche oder Belastungen als gerechtfertigt und damit als „gerecht" gelten können.

[7] Im Blick auf die „formalist revolution" der 1950er Jahre schreibt Mark Blaug: „The economists' community began ever more to resemble the community of mathematicians…..; cleverness, not wisdom or a concern with actual economic problems, now came to be increasingly rewarded in departments of economics around the world"; Blaug (2003: 408).

[8] Zu den vielen Dimensionen des Gerechtigkeitsbegriffs siehe: Kruip; Fischer (Hrsg.) (2007).

Zur Beurteilung ökonomischer Sachverhalte und Tatbestände wird also kein im engeren Sinne ökonomisches, sondern ein außerökonomisches Kriterium herangezogen.

Dies rührt am Selbstverständnis einer Disziplin, die sich in einem langen geschichtlichen Prozess aus ihrem Verbund mit einer übergreifenden Moralphilosophie *emanzipiert* hat. So wie sich die Märkte als Prototyp ökonomischer Interaktionen aus ihrer sozialen Verflechtung herausgelöst haben,[9] hat sich auch die Wissenschaft von der Ökonomie aus ihrer Verankerung in die Praktische Philosophie gelöst. Sie hat ihre eigenen Beurteilungskriterien entwickelt und will sich *keinem Fremdurteil* mehr unterwerfen. Im Gegenteil: Sie ist dabei, auch diejenigen sozialen Prozesse mit ihren eigenen Methoden zu analysieren, die nach herkömmlichem Verständnis nicht zu ihrem Gegenstandsbereich gehören. Die Abneigung vieler Ökonomen gegen Gerechtigkeitsurteile ist also auch ein Symptom der Ausdifferenzierung wissenschaftlicher Arbeit im Gefolge dessen, was man üblicherweise „Modernisierung" nennt.

Damit ist ein *erster Grund* für die Ausblendung der Verteilungsgerechtigkeit aus der traditionellen ökonomischen Sichtweise genannt: Gerechtigkeitsurteile sind ethische Urteile und die *Ökonomik* wird üblicherweise als eine Disziplin verstanden, die sich auf die Analyse von Sachzusammenhängen beschränkt und die *keine ethischen Urteile* erlaubt – genauso wenig wie etwa die Analysemethoden der Physik ein Urteil über die Qualität eines lyrischen Textes erlauben. Doch lässt sich das Verhältnis „Ökonomik:Ethik" wirklich mit dem Verhältnis „Physik:Lyrik" gleichsetzen?

Keineswegs. Das Analyseinstrumentarium der *Ökonomik* besitzt eine *ethische Basis*, und zwar die des Utilitarismus. „Wirtschaften" soll dem „Glück" der Menschen dienen, und weil das „Glück" eine schwer fassbare Größe ist, wird es im „Nutzen" konkretisiert. „Wirtschaften" soll also den Nutzen aller Beteiligten erhöhen. Das ist die implizite ethische Prämisse der Ökonomik, auch der traditionellen Ökonomik, die im orthodox-neoklassischen Paradigma ihren Ausdruck findet. Bei welchen Wirtschaftssubjekten ein Nutzengewinn anfällt, ist im utilitaristischen Kalkül gleichgültig. Alle Subjekte sind in dieser Hinsicht gleichrangig. Für eine Mehrheit von Subjekten ist das Wohlfahrtsmaximum dann erreicht, wenn ihre Grenznutzen aus dem Mehrverbrauch von Gütern übereinstimmen, wobei das Bündel an nützlichen Gütern der Einfachheit halber durch die Einkommenshöhe beschrieben werden kann. Wenn nun unterstellt wird, dass die Nutzenfunktionen der Wirtschaftsteilnehmer divergieren (identisch sind) und der Grenznutzen des Einkommens abnimmt, dann folgt aus der utilitaristischen Betrachtung, die sich im wohlfahrtsökonomischen Kalkül fortsetzt, dass die Einkommen einer Gesellschaft ungleich (gleich) verteilt werden müssen, wenn ein Wohlfahrtsmaximum erreicht werden soll. Nur bei der sehr unrealistischen Unterstellung völlig identischer Nutzenfunktionen aller Wirtschaftssubjekte[10] und einem konstanten Grenznutzen des Einkommens wäre es gleichgültig, wie die Einkommen verteilt sind. Ethisch gesehen wäre es dann legitim, die Frage nach der Verteilungsgerechtigkeit auszublenden.

Was zeigen diese Überlegungen? Wenn in der traditionellen ökonomischen Sichtweise die Frage nach der Verteilungsgerechtigkeit *ausgeblendet* wird, dann wird eine sehr spezielle utilitaristische Prämisse unterstellt. Implizit wird also ein *ethisches Urteil* ausgesprochen.[11] Die

---

[9] Von der „großen Transformation" sprach Polanyi (1977).

[10] Damit wird das Problem des inter-personellen Nutzenvergleichs wegdefiniert , das es nach Robbins unmöglich macht, aus positiv-ökonomischer Sicht Aussagen zu einer „gerechten" Verteilung des Wohlstands zu machen; Robbins (1935). Den Hinweis auf Robbins verdanke ich Stephan Klasen.

[11] Es ist eine Illusion zu meinen, eine Ethik des Wirtschaftens könne allein mit den Mitteln der Ökonomik entworfen werden. Bestenfalls die „Re-Konstruktion" einer Ethik, die auf die Heuristik der Philosophie oder Theologie angewiesen ist, ist dadurch möglich. Das sieht selbst Homann so, der das Programm einer „Moral-ökonomie" vertritt; Homann (2006).

Behauptung, ein solches Urteil würde die Grenzen der eigenen Disziplin überschreiten, verkennt die ethische Dimension der eigenen Disziplin. Letztlich ist also in der Ausblendung von Fragen der Verteilungsgerechtigkeit eine Verdrängung der Tatsache, dass dem eigenen ökonomischen Kalkül eine sehr spezielle ethische Prämisse zugrunde liegt. „Ökonomik" und „Ethik" sind eben nicht kategorial so streng voneinander geschieden wie beispielsweise „Physik" und „Lyrik".

Die traditionelle Ökonomik ist auf „Effizienz" fokussiert. Damit hängt ein *zweiter Grund* für die Verdrängung des Themas „Verteilungsgerechtigkeit" zusammen: Jede Forderung nach einer gerechten Verteilung wird als *Bedrohung* für eine *effiziente Ressourcenallokation* und als eine Gefährdung des Ziels *wachsenden Wohlstandes* gesehen. Seit Adam Smith ist die Ökonomik vor allem an Prozessen interessiert, die zum „Wohlstand der Nationen" führen. Irgendwelche Relationen zwischen ökonomischen Größen sind nur insoweit interessant, als sie den *größtmöglichen Zuwachs* an Wohlstand bewirken. Ob diese Relationen „gerecht" sind oder nicht, gilt als eine sachfremde Frage, die lediglich von der Hauptfrage der Ökonomik ablenkt, und die lautet: Wie können ökonomisch relevante Beziehungen so gestaltet werden, dass mit gegebenem Aufwand an Ressourcen ein maximaler Ertrag erwirtschaftet wird? Das Interesse gilt ganz allgemein einer Erhöhung wirtschaftlicher Niveaus – auf Unternehmensebene der Höhe des Umsatzes und der Gewinne (wobei die Rendite als eine relative Größe ebenfalls dem Maximierungsziel verpflichtet ist), auf Haushaltsebene dem Einkommensniveau und dem Niveau der Bedürfnisbefriedigung, auf gesamtwirtschaftlicher Ebene dem Sozialprodukt und seinem Wachstum. Preisverhältnisse, die relativen Faktoreinsatzmengen im Produktionsprozess (aus denen sich die Aufteilung des Produktionsergebnisses auf die einzelnen Produktionsfaktoren ergibt), die Aufteilung eines gegebenen Budgets auf alternative Verwendungszwecke usw.: alle diese Relationen werden im Blick auf ein Maximierungsziel beurteilt. Gemessen daran müssen sie effizient sein. Um *Effizienz* geht es, nicht um Gerechtigkeit. Die Forderung nach „Gerechtigkeit" im Sinne einer nach ethischen Maßstäben akzeptablen Relation von Preisen, Faktoreinsatzmengen, Faktorentgelten usw. ist für die traditionelle Ökonomik nichts weiter als eine Torpedierung wirtschaftlicher Effizienz in statischer und dynamischer Hinsicht. Dagegen opponieren Ökonomen, die sich dieser Sichtweise verschrieben haben.

Sie tun dies nicht nur aus Gründen der fachlichen Selbstbehauptung. Unbeschadet ihrer generellen Weigerung zu expliziten normativen Aussagen nehmen nicht wenige Ökonomen für sich in Anspruch, mit der Verfolgung des Effizienz-Ziels implizit auch ein ethisch vorzugswürdiges Ziel zu verwirklichen. Mit begrenzten Ressourcen den größtmöglichen Beitrag zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu erreichen, ist ethisch legitim – sofern die Bedürfnisse selbst ethisch gerechtfertigt sind, aber das ist keine Frage, die Ökonomen normalerweise interessiert. In einer Art von *„naturalistischem Fehlschluss"* sind sie geneigt, die tatsächlich geäußerten Bedürfnisse auch für ethisch legitim zu halten. In zahlreichen Fällen sind sie das zweifellos. Ausreichend ernährt zu sein, menschenwürdig wohnen zu können, einen Zugang zu ärztlichen Versorgungen und zu Ausbildungsmöglichkeiten zu haben usw.: das alles sind nicht nur im *utilitaristischen* Sinne erstrebenswerte Ziele. Dies gilt auch für eine aristotelisch motivierte *Güterethik*, die darin einen Beitrag zur Erreichung des „höchsten Gutes" menschlicher Glückseligkeit sehen kann, und eine Bedürfnisbefriedigung der genannten Art ist auch für eine *christlich motivierte Ethik* vorzugswürdig, die darin eine Voraussetzung sieht, damit sich Menschen ihrer Bestimmung gemäß entfalten können. Man wird aber nicht ausnahmslos jeder Güterproduktion, die der Befriedigung vorhandener Bedürfnisse dient, eine ethische Legitimation attestieren können. Ohne eine hinreichende Qualifizierung sind die Effizienz- und Wachstumsziele ethisch fragwürdig. Der Anspruch von Ökonomen, mit ihrem effizienz- und

wachstumsorientierten Instrumentarium ein fraglos ethisches Ziel zu verfolgen, steht also auf schwachem Boden.

Eine effiziente Ressourcenallokation wird nach vorherrschender ökonomischer Erkenntnis dann am ehesten erreicht, wenn alle wirtschaftlichen Akteure *streng rational* handeln, wenn sie dabei nichts anderes als ihren *eigenen Vorteil* suchen, und wenn sie im marktwirtschaftlichen *Wettbewerb* zueinander stehen. Dann bilden sich für alle Güter und Faktoren Marktpreise heraus, die die realen Knappheitsverhältnisse widerspiegeln. Orientieren sich die Produzenten an diesen Preisen und verfolgen sie streng rational ihr Gewinnziel, dann stellen sie ihre Güter zu den niedrigstmöglichen Opportunitätskosten her, d.h. sie wirtschaften effizient. Die Anbieter von Faktorleistungen werden dann mit demjenigen Wert entlohnt, den ihre Leistung im Urteil der Marktnachfrager verdient, und sofern diese Nachfrager ebenfalls streng rational ihren eigenen Vorteil suchen, besteht eine Äquivalenz zwischen der Entlohnung einer Leistung und dem Nutzengewinn, den diese Leistung einem Nachfrager verschafft. Darüber hinaus regt das allseitige Streben nach dem eigenen Vorteil unter Wettbewerbsbedingungen auch zu ständigen Innovationen an, die insoweit vom Markt honoriert werden, als sie anderen wirtschaftlichen Akteuren zu einer Lösung ihrer Probleme verhelfen. Insofern ist der vom Eigennutz angetriebene Wettbewerb ein „Entdeckungsverfahren" im allgemeinen Interesse.[12] Eine wettbewerblich organisierte arbeitsteilige Wirtschaft ist demnach nicht nur im *statischen*, sondern auch im *dynamischen* Sinne *effizient*. Sie vermeidet jede Verschwendung knapper Ressourcen und setzt eine Dynamik in Gang, die das Gesamtprodukt der Wirtschaft erhöht. Der „Kuchen" wächst, der verteilt werden kann.

Ob - gemessen an einer ethischen Norm - die im ökonomischen Prozess entstehende Verteilung des Gesamtprodukts *„gerecht"* ist, ist keine Frage, zu der aus traditioneller ökonomischer Sicht etwas gesagt werden könnte. Es ist völlig offen, ob die sich im Wettbewerbsprozess herausbildenden Faktorentgelte jedem Faktorbesitzer ein menschenwürdiges Leben ermöglichen, ob also die funktional richtige Verteilung des Produktionsergebnisses dem Kriterium der *„Bedarfsgerechtigkeit"* entspricht. Es ist nicht einmal eine eindeutige Aussage darüber möglich, ob die Faktorentgelte *„leistungsgerecht"* sind, wenn unter „Leistung" der subjektive Aufwand eines Leistungsträgers verstanden wird. Es kann sein, dass die größte körperliche oder geistige Anstrengung zu einem Ergebnis führt, das den Nachfragern auf dem Markt buchstäblich nichts wert ist, weil sich ihr Geschmack geändert hat, weil sie eine bessere Alternative für ihre Bedürfnisbefriedigung gefunden haben, weil inzwischen neue Ressourcen gefunden oder neue Techniken entwickelt worden sind usw. Im „Spiel der Katallaxie", als das Hayek den Wettbewerbsprozess bezeichnet,[13] kann es weder eine Leistungsgerechtigkeit[14] noch eine Bedarfsgerechtigkeit geben.

Auch für die Frage der *„Startchancengerechtigkeit"*[15] hat der Erklärungsanspruch der traditionellen Ökonomik keinen Platz.[16] Wie begabt jemand ist, unter welchen sozialen Verhältnis-

---

[12] Hayek (1968).

[13] Hayek (1981: 158 ff.)

[14] „Der Anteil des Einzelnen (bleibt) allen möglichen Zufällen unterworfen und wird gewiss nicht immer seinen persönlichen Verdiensten entsprechen oder der Wertschätzung, die andere seinem Bemühen beimessen"; Hayek (2002: 104 f.)

[15] Hauser rechnet zur „sozialen Gerechtigkeit" neben der Leistungsgerechtigkeit, der Bedarfsgerechtigkeit und der Startchancengleichheit auch die „Generationengerechtigkeit". Bei ihr handelt es sich um eine normative Vorstellung darüber, wie die Beziehungen zwischen den Generationen gestaltet werden sollen, insbesondere wie die Transferzahlungen zwischen ihnen aussehen sollen. Auch dies ist keine „ökonomische" Frage im üblichen Sinne des Worts, sondern eine ethische; Hauser (2005: 45 ff.).

[16] Herbert Giersch sieht das anders. Er schreibt in seinen „Grundlagen der Allgemeinen Wirtschaftspolitik", dass sich „im Gegensatz zur Bedarfsgerechtigkeit … Start- und Leistungsgerechtigkeit mit dem Wohl-

sen er oder sie aufgewachsen ist, mit welcher familiären Hilfe jemand rechnen kann (beispielsweise durch eine reiche Erbschaft) und mit welcher familiären Belastung eine Person zurechtkommen muss – das alles sind Fragen, die typischerweise in den Bereich der Psychologie, der Pädagogik und der Soziologie fallen. Ein Ökonom, der streng im Rahmen seiner effizienzorientierten Sichtweise bleibt, hält sich nicht für kompetent, dazu sachkundige Antworten geben zu können.

Nun kann aus politischen Gründen eine *Korrektur* derjenigen *Verteilungsergebnisse* notwendig sein, die sich im Marktprozess herausbilden und die funktional richtig sind, weil sie einer effizienten Ressourcenallokation entsprechen. Die der neoklassischen Orthodoxie verpflichteten Ökonomen werden stets fragen, welche Anreize mit solchen Umverteilungen verbunden sind, wie sich also eine dysfunktionale Verteilung des Sozialprodukts auf dessen Höhe auswirkt. Ihr Verdacht ist, dass der „Kuchen" damit kleiner wird. Zwischen einer Verteilungspolitik, die das Ergebnis ökonomischer Sachgesetze nicht respektiert einerseits, und einer effizienten, dynamischen Wirtschaft andererseits, wird ein grundsätzlicher *Konflikt* gesehen.[17] Progressive Einkommenssteuern und leistungsunabhängige Einkommenstransfers verringern annahmegemäß die Leistungsanreize. „Gerechte" Preise, die höher oder niedriger sind als die Marktpreise, gelten als Ursache von Marktstörungen, die eine effiziente Ressourcenallokation verhindern. Das gilt auch für „gerechte" Preise auf dem Arbeitsmarkt in Form staatlich garantierter Mindestlöhne. Nicht weniger kritisch werden steuerpolitische Maßnahmen zur Verbesserung der Startchancen gesehen. Hohe Erbschaftssteuern erschweren annahmegemäß die Kapitalbildung und wirken damit produktivitäts- und innovationsfeindlich. Überhaupt würde – so eine extreme Sicht[18] - jede Politik, die auf „Chancengleichheit" ausgerichtet ist, zur Beschränkung individueller Freiheit führen.[19] Der ökonomische *Generalverdacht* lautet, dass der Staat Effizienz- und Wachstumsverluste verursacht, wenn immer er eine andere Verteilungsstruktur durchsetzen will, als sie sich im Marktprozess herausbildet.

Nicht nur verteilungspolitisch motivierte Eingriffe in die Märkte werden abgelehnt. Auch alle anderen Versuche einer Korrektur der Marktprozesse stoßen auf Skepsis. Zwar wird anerkannt, dass es zahlreiche Formen von *„Marktversagen"* geben kann, die zu korrigieren wären. Es kann positive oder negative „Externalitäten" geben, d. h. Auswirkungen von Produktion und Konsum auf die Nutzen und die Produktionsmöglichen der Marktteilnehmer, die nicht über den Preismechanismus weitergegeben werden. Die für wirtschaftliche Transaktionen notwendigen Informationen können zwischen den Marktpartnern ungleich verteilt sein. Aus technischen Gründen kann es unmöglich sein, zahlungsunwillige Nutzer eines Gutes von dessen Nutzung auszuschließen, was ein Gut zum „öffentlichen Gut" macht, dessen Bereitstel-

---

standsziel vereinbaren (lassen), ohne dass die formalen Freiheiten stark eingeschränkt werden müssen". Der Hinweis auf die „formalen Freiheiten" ist wohl so zu verstehen, dass diese Formen der Gerechtigkeit mit den Freiheiten des Marktsystems kompatibel sind; Giersch (1960: 90).

17 Okun spricht von einem "big tradeoff"; Okun (1975).

18 Sie wird nicht von allen Ökonomen geteilt, die einer traditionellen Sichtweise zuneigen. Giersch beispielsweise plädiert für eine „größere Gleichheit im Zugang zu den Bildungs- und Ausbildungsinstitutionen" und begründet dies damit, dass auf diese Weise Talente entdeckt und entwickelt werden können, „die sonst ungenutzt bleiben und verkümmern würden". Eine größere Chancengleichheit kann „auf breiter Basis nur mit Hilfe öffentlicher Mittel erfolgen, die von der Gesellschaft insgesamt aufgebracht werden. Wenn hierzu Zwang erforderlich ist, so ist das wahrscheinlich ein verhältnismäßig geringer Preis angesichts der Tatsache, dass man auf diese Weise mehr Startgerechtigkeit, mehr Leistungsgerechtigkeit und mehr Wohlstand zugleich erlangen kann"; Giersch (1960: 92).

19 Mit Blick auf eine Chancengleichheit meint Hayek, dass eine Regierung, die diesem Ziel verpflichtet wäre, „die gesamte physische und menschliche Umgebung aller Personen kontrollieren" müsste, was „solange weitergehen (müsste), bis die Regierung buchstäblich jeden Umstand kontrollierte, der das Wohlergehen irgendeiner Person beeinflussen könnte"; Hayek (1981: 119). Eine Abwägung zwischen „Effizienz" und „Freiheit" auf der einen und „Gerechtigkeit" auf der anderen Seite, wie Giersch sie vornimmt, ist Hayek völlig fremd.

lung nicht über Märkte möglich ist. Einzelne Marktteilnehmer können über genügend Marktmacht verfügen, um die Preise zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Dies alles sind Probleme, die sich unschwer auf der Grundlage des neoklassischen Paradigmas analysieren lassen. Die weitergehende Frage gilt den Möglichkeiten einer *Korrektur* der verschiedenen Formen von Marktversagen und Marktstörungen und den dabei entstehenden Kosten.

Korrekturen könnten prinzipiell vom Staat vorgenommen werden, etwa mit Steuern und Subventionen, mit Produktionsauflagen und Konsumbeschränkungen, mit Verboten und Geboten und mit einer Güterproduktion in staatlicher Regie. In einer Ausweitung der traditionellen ökonomischen Sichtweise auf das Verhältnis zwischen Staat und Wirtschaft wird der Staat als eine Gruppe von Akteuren verstanden, die jeweils ihre eigenen Interessen verfolgen und die in einer „Principal-Agent"-Beziehung zueinander stehen.[20] Aus dieser Sicht erscheinen die *Effizienzverluste* durch *„Staatsversagen"* mindestens ebenso hoch wie diejenigen aus „Marktversagen". Wird darüber hinaus im Staat weniger der Garant bürgerlicher Freiheiten gesehen als eine Bedrohung dieser Freiheiten, dann erscheint die Hinnahme von „Marktversagen" als das geringere Übel – sofern überhaupt von einem „Übel" gesprochen wird und nicht von einer „Marktstörung", die der Markt selbst, wenn man ihn ungestört wirken lässt, im Zeitablauf selbst korrigiert. Milton und Rose Friedman haben das in ihrem berühmten Manifest für eine liberale Ökonomie wie folgt zum Ausdruck gebracht: „The imperfect market may, after all, do as well or better than the imperfect government".[21] Das mag zwar nicht die Sicht jedes Ökonomen sein, der sich auf das neoklassische Paradigma beruft, aber es besteht kein Zweifel, dass die orthodoxe Interpretation dieses Paradigmas mit einer asymmetrischen Bewertung von Effizienzverlusten einhergeht: Diejenigen aus Staatsversagen werden höher gewichtet als diejenigen aus Marktversagen.

Der *Generalverdacht,* verteilungspolitisch motivierte Eingriffe in die Marktprozesse würden effizienzmindernd und wachstumshemmend wirken, ist vor diesem *Hintergrund* unterschiedlicher Bewertungen zu sehen, die keineswegs durch die Logik des neoklassischen Paradigmas zwingend vorgegeben sind. Die Märkte mögen in vielfacher Hinsicht bei der Verwirklichung einer effizienten Ressourcenallokation versagen, so wie sie auch nichts im Blick auf das Ziel der „sozialer Gerechtigkeit" zu bieten haben. Nicht wenige Anhänger der traditionellen Ökonomik tendieren dazu, die Unvollkommenheit der Märkte als ein Faktum zu betrachten, mit dem wir leben müssten, weil die Versuche, diese Unvollkommenheiten zu korrigieren, in aller Regel einen Netto-Wohlfahrtsverlust zur Folge hätten. Im Rahmen einer Theorie des „second best" könnte man zwar argumentieren, dass bestehende Marktunvollkommenheiten durch Maßnahmen korrigiert werden können, die (gemessen am Idealzustand des „first best") effizienzmindernd sind, die aber in Anbetracht bestehender Unvollkommenheiten zu einer „second best"-Lösung führen, die immer noch besser ist als der Verzicht auf diese Korrekturen. Für die Sympathisanten einer orthodoxen Neoklassik sind solche Überlegungen abwegig.

In verteilungspolitisch motivierten Eingriffen in ökonomische Prozesse wird darüber hinaus ein *Verlust* an *individueller Freiheit* gesehen. Das ist ein *dritter Grund***,** weshalb das Thema „Verteilungsgerechtigkeit" ausgeblendet wird. Vor allem Hayek hat mit dieser Begründung jeden Versuch abgelehnt, für mehr „soziale Gerechtigkeit" zu sorgen. Seine Argumentation, die das traditionelle ökonomische Denken nachhaltig beeinflusst hat, ist kurz zusammengefasst folgende: Die Interaktion der Wirtschaftssubjekte auf Märkten ermöglicht das größtmögliche Maß an individueller Freiheit, das in einer arbeitsteiligen Wirtschaft überhaupt möglich ist. Die hier zu akzeptierende Freiheitsbeschränkung liegt in allgemein verbindlichen Regeln

[20] Buchanan; Tollison (Eds.) (1984). Zur "Public Choice"-Theorie und ihrer Rezeption im deutschen Sprachraum siehe: Sautter (2006).
[21] Friedman (1979: 208).

begründet, die im Interesse Aller liegen, weil sie Jedem die Verfolgung der eigenen Ziele ermöglichen. Jeder Versuch, so etwas wie „soziale Gerechtigkeit" in der Marktgesellschaft herzustellen, ist notwendigerweise mit staatlichem Zwang verbunden und stellt deshalb einen Schritt auf dem „Weg zur Knechtschaft" dar.[22] „Freiheit" wird hier im negativen Sinne der Abwesenheit von jedem staatlichen Zwang verstanden, der über die Zwangsmaßnahmen durch Durchsetzung des Rechtsstaates hinausgeht. Eine „positive" Freiheit herzustellen, verstanden als tatsächliche Befähigung zur Verwirklichung individueller Ziele, kann nach Hayek nicht Ziel staatlichen Handelns sein.

Wie wird die traditionelle Ökonomik mit der Tatsache fertig, dass der marktwirtschaftliche Prozess diese „positive" Freiheit einengen kann, weil es in diesem Prozess immer Gewinner und Verlierer gibt, und die Verlierer eine Beschränkung ihrer Möglichkeiten hinnehmen müssen, selbst gewählte Ziele zu verwirklichen? Die *Wohlfahrtsökonomik* hat für diesen Fall bestimmte *„Kompensationskriterien"* entwickelt.[23] Wohlfahrtssteigernd ist ein ökonomischer Vorgang dann, wenn die Gewinner den Verlierern eine Kompensation zahlen können und ihr Wohlfahrtsniveau auch nach dieser Zahlung höher wäre, als es vor diesem Vorgang war (etwa der Einführung eines neuen Produkts oder einer neuen Technik, dem Abbau von Handelshindernissen usw.). Dabei lautet die entscheidende Prämisse, dass diese Kompensationszahlungen strikt allokationsneutral sein müssen. Sie dürfen die effiziente Ressourcenallokation, die der Markt annahmegemäß leistet, in keiner Weise stören. Das Hauptproblem aus ökonomischer Sicht wird also mit diesen so genannten „lump sum transfers" wegdefiniert. Im Übrigen beschränkt sich die Wohlfahrtsökonomik darauf, die abstrakte Möglichkeit von Kompensationszahlungen aufzuzeigen, vermeidet aber jede Aussage über deren Realisierung und über eine anzustrebende „gerechte Verteilung", da sie darin eine Grenzüberschreitung in den Bereich der Ethik sieht.

Chr. von Weizsäcker erweitert diese Überlegungen. Er schlägt eine „*Generalkompensation*" vor, die eine „Einzelkompensation" von individuellen Verlierern vermeidet und stattdessen Transferzahlungen an Einkommensgruppen vorsieht.[24] Auch nach solchen Zahlungen könne es einzelne Verlierer geben, aber sie müssten sich mit ihren *Verlusten abfinden*, denn Einzelkompensationen wären innovationshemmend und effizienzmindernd und kein Bürger eines Staates könne verlangen, mit einer Maßnahme vor eigenen Verlusten geschützt zu werden, die der Allgemeinheit schadet. Eine solche Forderung wäre nicht verallgemeinerungsfähig im Sinne der Kantschen Ethik. Weizsäcker kommt deshalb zu folgender Formulierung des „Kategorischen Imperativs": „Leiste keinen Widerstand gegen effiziente Änderungen, auch dann nicht, wenn sie dich selbst negativ betreffen".[25] Das ist eine interessante ethische Forderung an die Teilnehmer eines Systems, für das eigennützig handelnde Akteure ein tragendes Systemmerkmal darstellen und das die Verfolgung des individuellen Eigenvorteils in den Rang einer moralischen Notwendigkeit erhebt. Das Effizienzkriterium (das ohne eine Qualifizierung der anzustrebenden Ziele ethisch fragwürdig ist), wird hier in den Rang einer kategorisch

---

[22] Hayek (1944/1982).

[23] Hicks (1941); Kaldor (1939); Scitovsky (1941)

[24] Weizsäcker (1998: 21 f.).

[25] Weizsäcker (1998: 24). Bombach schreibt im Korreferat zum Beitrag Weizsäckers, die Forderung „Leiste keinen Widerstand" erscheine ihm „einfach utopisch. Politisch ist der Widerstand doch einfach unerlässlich, damit wenigstens die größten Härten abgefedert und die Weichen für zukunftsträchtige Entwicklungen gestellt werden"; Bombach (1998: 34).

zu erfüllenden moralischen Pflicht erhoben.[26] Für den Fall eines „ökonomischen Reduktionismus“ könnte es kaum ein besseres Beispiel geben. [27]

Auch Hayek grenzt sich sehr deutlich von „Einzelkompensationen“ ab, wenn er die Möglichkeit eines „*garantierten Mindesteinkommens*“ erwähnt, das einen „Schutz gegen empfindlichen Mangel“ gewährt. Er schreibt: „Eine derartige Versicherung gegen extremes Unglück mag sehr wohl im Interesse aller liegen; oder es mag als eine klare moralische Pflicht empfunden werden, denen innerhalb der organisierten Gemeinschaft, die sich nicht selbst helfen können, beizustehen“.[28] Eine Hilfe dieser Art, die außerhalb des Marktes gewährt wird, sei strikt zu trennen von einem Schutz vor Verlusten, die im Wettbewerbsprozess eintreten können, und von einer Entlohnung, die „von einer Behörde bestimmt wird“, wodurch der „unpersönliche Mechanismus des Marktes außer Kraft gesetzt wird“.[29] Doch diese Abgrenzung ist unpräzise. Auch ein „garantiertes Mindesteinkommen“ ist nicht frei von Anreizeffekten und tangiert dadurch den „unpersönlichen Mechanismus“ auf dem Arbeitsmarkt. Es ist auch nicht einsichtig, warum Versicherungsleistungen nur dann zu keiner „Einschränkung der Freiheit“ führen und nur dann nicht „in Konflikt mit der Herrschaft des Rechts“ [30] geraten sollen, wenn sie gegen „extremes Unglück“ schützen. Mit der Herrschaft des Rechts und mit persönlicher Freiheit ist es auch vereinbar, wenn Versicherungsleistungen einen darüber hinausgehenden Schutz bieten. Man gewinnt den Eindruck, dass Hayek hier Themen anspricht, die eine differenzierte Auseinandersetzung mit Fragen der Verteilungsgerechtigkeit notwendig machen, dass er aber dieser Auseinandersetzung ausweicht und statt dessen bei seiner rigorosen Ablehnung einer „sozialen Gerechtigkeit“ bleibt.[31]

Zusammengefasst: Ob sich aus marktwirtschaftlich gesteuerten Produktions- und Wachstumsprozessen eine „gerechte“ Partizipation der einzelnen Gesellschaftsmitglieder am Sozialprodukt ergibt, ist keine Frage, auf die aus orthodox-neoklassischer Sicht eine Antwort möglich ist. Der Erklärungsanspruch einer Ökonomik, die in dieser restriktiven Modellwelt gefangen ist, schließt die Frage der Verteilungsgerechtigkeit aus. Darin sehen die meisten Ökonomen keinen Mangel. Im Gegenteil. Für sie ist es ein Gewinn, dass dadurch ihre Analysen prägnanter werden und sich noch besser für eine Formalisierung eignen. Darüber hinaus nehmen sie für sich in Anspruch, mit der Konzentration auf „Effizienz“ und „Wachstum“ sehr viel wirkungsvoller zur Überwindung von Armut beitragen zu können, als alle Theoretiker und Praktiker einer Verteilungspolitik zusammengenommen, und weil „Armutsbekämpfung“ ein anerkanntes ethisches Ziel ist, sehen sie sich mit ihrer Fokussierung auf „Effizienz“ und „Wachstum“ auch ethisch gesehen auf einem guten Weg.

---

[26] Bleibt man bei der Kantschen Terminologie, dann kann allenfalls von einem „hypothetischen Imperativ“ zur Hinnahme eigener Verluste gesprochen werden, der unter der Bedingung eines durch Konsens zustande gekommenen Wettbewerbssystems gilt.

[27] Für seine „Generalkompensation“ nimmt Weizsäcker in Anspruch, dass sie zwar Gerechtigkeitserwägungen berücksichtigt, aber auf eine völlig unpersönliche Weise; das Gerechtigkeitskriterium sei „entpersonalisiert“ (und damit ist es so weit „entschärft“, dass nicht mehr befürchtet werden müsse, es könne zu einer effizienzmindernden Politik motivieren); Weizsäcker (1998: 9).

[28] Hayek (1981: 122).

[29] Ebenda.

[30] Ebenda.

[31] Eine differenziertere Diskussion des Begriffs auf der Grundlage des Hayekschen Konzepts bietet Vanberg. Er deutet die Möglichkeit an, dass Korrekturen an real existierenden Marktwirtschaften im Namen der „sozialen Gerechtigkeit“ insofern begründet sein können, als sich diese Korrekturen auf Mängel beziehen, die ihre „Ursache in inhärenten, von ihr nicht zu trennenden Eigenschaften der marktwirtschaftlichen Ordnung (haben)“; Vanberg (2005: 24).

Nicht nur das. In der Anwendung ökonomischer Analysemethoden wird auch ein Weg gesehen, die Bedingungen zur Realisierung von „Solidarität“ herausarbeiten zu können.[32] Agieren die Wirtschaftssubjekte unter Wettbewerbsbedingungen und verfolgen sie dabei ihren maximalen Eigenvorteil, dann handeln sie ungewollt und unbewusst auch solidarisch, denn „die Marktwirtschaft (ist) das beste bisher bekannte Mittel zur Verwirklichung der Solidarität aller Menschen“ - schreiben Homann/Blome-Drees,[33] die „Wirtschaftsethik“ als eine „Ethik in der Sprache der (traditionellen) Ökonomik“ verstehen. Ökonomen, die mit den traditionellen Methoden ihrer Disziplin arbeiten, sehen also in der Verdrängung von Fragen der distributiven Gerechtigkeit keineswegs eine ethische Selbstentmündigung. Sie nehmen vielmehr für sich in Anspruch, eine traditionelle Ethik, die „noch nicht in der Moderne angekommen ist“, durch eine zeitgemäße ethische Urteilsbildung ablösen zu können.

1.2. Erklärungslücken durch die Ausblendung der Verteilungsgerechtigkeit.

Gleichwohl geht mit der Ausblendung des Problems der distributiven Gerechtigkeit Einiges verloren. Der Erklärungsbereich der traditionellen Ökonomik wird dadurch auf unnötige Weise eingeschränkt. Nicht zuletzt bei ihren Kernthemen verzichtet sie auf weiterreichende Erklärungen, die durchaus auf dem Boden des traditionellen Paradigmas möglich wären.

Das zeigt sich besonders deutlich bei der Frage, in welchem Verhältnis „*Verteilungsgerechtigkeit*“ und „*Effizienz*“ zueinander stehen. Aus traditioneller Sicht wirken politische Maßnahmen, die von der Idee der „sozialen Gerechtigkeit“ motiviert sind, effizienzmindernd und wachstumshemmend. Der „Kuchen“ schrumpft angeblich bei jedem Versuch, ihn gerechter zu verteilen. Vor allem die am schlechtesten gestellten Mitglieder einer Gesellschaft hätten dadurch das Nachsehen, weil es den Armen in einer reichen Gesellschaft immer noch besser gehe als den Armen in einer armen Gesellschaft. Die Hinnahme von Einkommens- und Vermögensungleichheiten gilt deshalb als unvermeidlicher Preis für „Wirtschaftswachstum“ und „Armutsbekämpfung“.

Diese Argumentation verschließt den Blick vor der keineswegs unrealistischen Möglichkeit, dass gerade von ungleichen Verteilungsstrukturen effizienzmindernde und wachstumshemmende Effekte ausgehen können. Arbeitnehmer haben beispielsweise eine Vorstellung davon, wie eine „*faire*“ („gerechte“) *Entlohnung* aussieht. Lohnsätze, die unter dem als „fair“ verstandenen Niveau liegen, mindern die Arbeitsleistung, die umgekehrt durch eine „faire“ Entlohnung positiv beeinflusst werden kann. In diesem Sinne lassen sich die Ergebnisse von „gift-exchange“-Experimenten (siehe S. 17) und zahlreiche weitere Untersuchungsergebnisse interpretieren.[34] Die Effizienzlohn-Theorie macht darauf aufmerksam, dass die Effizienz der Arbeitsleistung positiv durch die Höhe des gezahlten Lohns beeinflusst werden kann. Diese empirisch gut gesicherten Ergebnisse geraten aus dem Blick, wenn man „Verteilungsgerechtigkeit“ (in diesem Fall „Leistungsgerechtigkeit“) für ein irrelevantes Thema hält und in der Forderung nach „Leistungsgerechtigkeit“ ausschließlich ein Risiko für eine effiziente Produktionsweise sieht.

---

[32] Insofern sich die „Leitidee Gerechtigkeit“ in den sozialen Prinzipien „Solidarität“ und „Subsidiarität“ konkretisiert, wie Richard Marx schreibt, wird mit der Klärung der Bedingungen für die Verwirklichung von Solidarität auch gesagt, wie „soziale Gerechtigkeit“ möglich ist; Marx (2005: 77).

[33] Homann; Blome-Drees (1992: 49). Die Argumentation ist folgende: In einem rechtlich geordneten Wettbewerb kann Jeder nur dann seinen eigenen Vorteil verwirklichen, wenn er Anderen einen Nutzen verschafft. Insofern bewirkt der Wettbewerb eine allgemeine Solidarität.

[34] Zur Rolle der Gerechtigkeitsvorstellungen von Arbeitskräften bei der Lohnbildung siehe: Agell; Lundberg (1995); Bewley (1998); Clark; Oswald (1996).

Einer besonders auffälligen Horizontverengung unterliegt die traditionelle Ökonomik, wenn sie meint, auch das Thema „Startchancengerechtigkeit“ als irrelevant oder gar als eine Bedrohung von wirtschaftlichen Wachstumsprozessen ansehen zu müssen. Hayek lehnt beispielsweise staatliche Maßnahmen ab, die über die Bereitstellung von „Mitteln für den Schulunterricht von Minderjährigen“ hinausgehen (wobei es nach seiner Meinung auch in diesem Fall „schwere Bedenken gibt, ob wir der Regierung erlauben sollten, sie (die Mittel, H.S.) zu verwalten“).[35] Er sieht darin eine Einschränkung persönlicher Freiheitsrechte. Darin folgen ihm längst nicht alle Ökonomen, die auf der Basis des neoklassischen Paradigmas arbeiten, und sie haben dafür gute Gründe. Zahlreiche Untersuchungen zur Situation in Entwicklungsländern haben gezeigt, dass eine *ungleiche Vermögensverteilung* eines der größten *Wachstumshindernisse* ist. Dabei geht es um das Landvermögen sowie um den Zugang zum Ausbildungs- und Gesundheitssystem. Ein empirisch gut gesicherter Zusammenhang ist folgender: Die ungleiche Landverteilung hat im Zusammenhang mit unvollkommenen Kreditmärkten zur Folge, dass Investitionsprojekte von vermögenden Investoren verwirklicht werden, obwohl diese Projekte eine vergleichsweise geringe gesamtwirtschaftliche Produktivität aufweisen, wohingegen Projekte mit hoher gesamtwirtschaftlicher Produktivität, die von unvermögenden Investoren geplant werden, keine Finanzierung finden und damit nicht realisiert werden.[36]

Daraus folgt nicht nur, dass die Unvollkommenheit der Kreditmärkte beseitigt werden sollte (etwa durch Mikro-Kreditprogramme), sondern auch, dass eine Politik der Chancengleichheit eine wachstumsfördernde Wirkung besitzen kann. Eine *Umverteilungspolitik*, die darin besteht, dass über progressive Einkommenssteuern der verbesserte Zugang unterprivilegierter Gruppen zum Ausbildungs- und Gesundheitssystem finanziert wird, lässt positive *Wachstumsimpulse* erwarten und dürfte in vielen Fällen leichter durchführbar sein als eine Landreform.

Zusammenhänge zwischen „sozialer Gerechtigkeit“ und gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozessen bestehen auch auf anderer Ebene. Wird die Struktur der Einkommens- und Vermögensverteilung eines Landes von der Bevölkerung als „ungerecht“ empfunden, dann kann sich daraus für die Regierung ein Handlungszwang ergeben, der zu wachstumsfeindlichen Maßnahmen führt.[37] Die Chance sinkt, eine Politik des sozialen Ausgleichs „mit Augenmaß“ zu betreiben. Ein wachstumshemmender Effekt ist vor allem dann zu erwarten, wenn ungleiche Verteilungsstrukturen zu sozialen Konflikten führen[38] und wenn die *Sicherheit* der wirtschaftlich relevanten *„property rights“* gefährdet ist.[39] Eine extreme Einkommens- und Vermögenskonzentration, die die Rechtssicherheit gefährdet, kann darüber hinaus zu ineffizienten Maßnahmen des privaten Rechtsschutzes führen (eine Vielzahl privater Wachdienste als Ersatz für das öffentliche Gut „Rechtssicherheit“).

Empirische Studien zur Situation in Entwicklungsländern relativieren ferner die These, über Wachstumsprozesse, die durch ungleiche Verteilungsstrukturen erkauft werden, ließe sich am ehesten eine Überwindung absoluter Armut erreichen. Es ist zwar richtig, dass wirtschaftliches Wachstum den wichtigsten Faktor bei der Verringerung der gesellschaftlichen Armutsquoten darstellt. Es hat sich aber auch gezeigt, dass der Beitrag des *Wirtschaftswachstums* zur *Armutsminderung* umso größer ist, je *„gerechter“* die *Vermögensverteilung* eines Landes ist,

---

35 Hayek (1981: 119).

36 World Bank (2005: 89 ff.). Siehe dazu auch: Ferreira; Walton (2006). Zum Zusammenhang zwischen “Verteilungsgerechtigkeit” und “Wirtschaftswachstum” in Entwicklungsländern vgl. ferner: Sautter, H. (2002).

37 Perotti (1996); Persson; Tabellini (1994); Alesina; Rodrik (1994).

38 Rodrik (1999).

39 Keefer; Knack (2001); Deininger; Squire (1998).

bezogen auf das Land- und Sachvermögen sowie das „Humankapital".[40] Mit anderen Worten: Eine steuerfinanzierte Politik, die für mehr Chancengerechtigkeit sorgt, stimuliert möglicherweise nicht nur das Wachstum, sondern erhöht auch den Beitrag des Wachstums zur Armutsminderung. Das Standardargument, dass die Armen in einer „ungerechten", aber wachsenden Wirtschaft besser dastehen als in einer „gerechten", aber stagnierenden Ökonomie, ist viel zu simpel, als dass damit die tatsächlichen Beziehungen zwischen Wachstum, Verteilungsgerechtigkeit und Armutsbekämpfung beschrieben werden könnten.

Viele neuere Untersuchungen führen also zu dem Schluss, dass es völlig verfehlt wäre, von einem grundsätzlichen Konflikt zwischen „Effizienz" und „Wachstum" auf der einen Seite und „Verteilungsgerechtigkeit" auf der anderen Seite zu sprechen.[41] Die Hinnahme „ungerechter" Verteilungsstrukturen zur Sicherung von „Effizienz" als eine moralische Pflicht vom Rang des „Kategorischen Imperativs" zu sehen, ist nicht nur Ausdruck eines ökonomischen Reduktionismus, sondern entbehrt auch einer empirischen Grundlage.[42] Ungleiche und als „ungerecht" empfundene Vermögensverteilungen können sich effizienzmindernd und wachstumshemmend auswirken, und intelligente, mit Augenmaß durchgeführte Maßnahmen zur Korrektur dieser Ungleichheiten sind durchaus in der Lage, die Effizienz der gesamtwirtschaftlicher Produktion und das Wirtschaftswachstum zu erhöhen.[43] Diese Zusammenhänge werden übersehen, wenn jeder Versuch, die aus den Marktergebnissen resultierende Verteilungsstruktur zu korrigieren, unter den Generalverdacht der Effizienz- und Wachstumsverluste gestellt wird.[44]

Was bei der Fixierung auf das neoklassische Paradigma ebenfalls leicht übersehen wird, sind die Konsequenzen unvollkommener Märkte für die Preisbildung und damit die Möglichkeit einer *„ungerechten" Preisbildung* und ihrer Ergebnisse. Die Frage nach dem „gerechten Preis" hält die moderne Ökonomik (und insbesondere die neoklassische Orthodoxie) für ein Relikt des Mittelalters, das sie längst hinter sich gelassen hat. Sie sieht darin einen Übergriff der Ethik auf das Gebiet der Ökonomik, der zur Funktionsstörung ökonomischer Prozesse führen kann, und im ungestörten Ablauf dieser Prozesse sieht die Ökonomik durchaus einen ethischen Wert. Wer einen *„gerechten"* Preis fordert, vertritt so gesehen ein ethisches Anliegen, ohne dass er den nötigen Sachverstand besitzt, um die ethische Qualität der Preisbildung beurteilen zu können, mit der Folge, dass er – sofern er sich mit seiner Forderung durchsetzt – ein *ethisch minderwertiges Ergebnis* herbeiführt. Anders formuliert: Die Forderung nach „gerechten Preisen" mag „gut gemeint" sein; der Ökonom meint aber sagen zu können, dass in diesem Fall das „gut Gemeinte" besonders eindeutig das Gegenteil des „Guten" ist.

---

[40] Ravallion (2000).

[41] „The equity-efficiency trade-off is largely mispaced"; Klasen (2008: 76).

[42] Siehe S. 9 zum Argument Weizsäckers.

[43] Siebert schätzt die Möglichkeiten sehr skeptisch ein, dass eine solche Korrektur von Ungleichheiten „mit Augenmaß" durchgeführt werden kann und betont deshalb, ganz auf der Linie der traditionellen Ökonomik, die „disincentives" jeder Form sozialstaatlicher Politik, die er in Europa am Werk sieht und vor der er die USA warnen will. Hier kommen vorwissenschaftliche Werturteile zum Ausdruck, die das ökonomische Denken in eine bestimmte Richtung lenken, und durch die bestimmte sozioökonomische Probleme sehr hoch, andere dagegen sehr niedrig gewichten werden; Siebert (1998). Eine Gegenposition nimmt Nullmeier ein, wenn er von der Sozialpolitik als einem „Wachstumsfaktor" spricht; Nullmeier (2004).

[44] Breyer/Buchholz haben sicher recht mit ihrer Aussage, dass Effizienz-Überlegungen „keine allgemeingültigen Rezepte für eine Umverteilung zwischen Reich und Arm liefern" – schon gar nicht, wenn man nicht sorgfältig zwischen verschiedenen Formen einer Umverteilung unterscheidet. Ein „Generalverdacht" der genannten Art ist also ebenso unbegründet wie die generelle Erwartung positiver Effizienzeffekte; Breyer; Buchholz (2007: 86). Die effizienzfördernden Aspekte einer Umverteilungspolitik werden bei Breyer/Buchholz im 3. Kapitel ihrer Veröffentlichung (S. 57 ff.) diskutiert.

Unausgesprochen bildet das Modell des vollkommenen Marktes den Hintergrund dieser Kritik. Nun sind die *Märkte* in der Realität weit *weniger vollkommen*, als die Theorie dies unterstellt. Die Zahl der Marktteilnehmer kann begrenzt sein. Sie verfügen deshalb über eine gewisse Marktmacht und sind weniger Preisnehmer als Preissetzer. Es ist ferner möglich, dass Anbieter und Nachfrager nicht gleich gut über die Qualität des gehandelten Gutes und über seine Verwendungseigenschaften informiert sind, dass sie sich nicht völlig anonym gegenüberstehen, sondern sich kennen und sich gegenseitig im Blick auf ihre Zuverlässigkeit, Fairness und Wahrheitsliebe taxieren. Kurz: Bei den realen Markttransaktionen spielen viele Bedingungen eine Rolle, die in der Standarttheorie zur Preisbildung nicht oder nur am Rande thematisiert werden.

Es ist nicht abwegig, die realen Preisbildungsprozesse daraufhin zu prüfen, ob sie „fair" verlaufen, das heißt ob sie frei sind von einer Machtausübung zu Lasten des schwächeren Marktpartners, frei sind von Täuschung, Erpressung, Knebelung und ähnlichen Formen der Übervorteilung, die kurz vor der Grenze der Illegalität halt machen. Damit kommen Gerechtigkeitskriterien ins Spiel, denn „*Fairness*" ist eine *Dimension der Gerechtigkeit*. Ein faires Verhalten ist ein Verhalten, das sich an die „Goldene Regel" hält: „Behandle deinen Nächsten so, wie du von ihm behandelt werden möchtest"[45], und auf das sich die Mitglieder einer Gesellschaft einigen, wenn sie einen „moral point of view" einnehmen. Rawls, der seine Gerechtigkeitstheorie als eine „Theorie der Fairness" formuliert hat, sieht diesen Standpunkt dann von Allen eingenommen, wenn sie sich unter einem „Schleier des Nichtwissens" über ihre tatsächliche Position in der Gesellschaft befinden.[46] Ein faires Verhalten respektiert die moralischen Regeln einer Gesellschaft, in der es „gerecht" zugeht, weil jeder zu seinem Recht kommt, das ihm als menschlichem Subjekt zusteht.

Aus den erwähnten Gründen der Marktunvollkommenheit können Preisbildungsprozesse „unfair" und damit „ungerecht" sein. Diese Bewertung ist kein Rückfall in vormoderne Zeiten. Damit werden vielmehr die Bedingungen ernst genommen, die auf realen Märkten herrschen. Von der Feststellung, der Prozess der *Preisbildung* könne „*ungerecht*" sein, ist es nur ein kleiner Schritt zu der Aussage, auch das Ergebnis dieses Prozesses entspreche nicht den Kriterien der Gerechtigkeit: der *Preis* ist „*ungerecht*". Das ist eine Aussage, die aus der Sicht der vorherrschenden Ökonomik absurd erscheint. Wenn man sich von manchen Axiomen und Selbstbeschränkungen dieser Ökonomik löst, ist diese Aussage durchaus nachvollziehbar.[47]

Am Beispiel des *Mindestlohns* werden die unterschiedlichen Betrachtungsweisen besonders deutlich. Aus der Sicht einer axiomatischen Markttheorie sind Mindestlöhne, die aus Gründen der Gerechtigkeit gefordert werden, beschäftigungsfeindlich und wohlstandsmindernd. Sie fallen unter das Verdikt, zwar „gut gemeint" zu sein, aber das Gegenteil „des Guten" zu bewirken. Löst man sich von den Standardannahmen der mikroökonomischen Theorie, dann wird deutlich, dass es ganz auf die konkreten Anwendungsbedingungen und Ausgestaltungsformen ankommt, wie Mindestlöhne wirken.[48] Offenbar waren sowohl die Ausgestaltungsformen als auch die Anwendungsbedingungen der britischen Mindestlohnpolitik so beschaf-

---

[45] Diese Regel findet sich in nahezu allen Ethiken, die im Laufe der Kulturgeschichte formuliert worden sind. Eine prominente Stellung nimmt sie in der christlichen Überlieferung ein (zum neutestamentlichen Wortlaut dieser Regel siehe Matthäus-Evangelium 7, 12).

[46] Rawls (2006).

[47] Hecker hat sich in einer ausführlichen Untersuchung mit der Lohn- und Preisgerechtigkeit befasst und kommt zu dem Ergebnis, dass auch unter heutigen Bedingungen das Gerechtigkeitskriterium in sinnvoller Weise auf Preisbildungsprozesse und deren Ergebnis angewandt werden kann; Hecker (2008).

[48] W. Güth und H. Kliemt zeigen, dass unter bestimmten Bedingungen Mindestlöhne eine effizienzfördernde Koordinationshilfe für Unternehmen sein können; Güth; Kliemt (2008).

fen, dass negative Beschäftigungseffekt ausblieben.[49] Eine Maßnahme, die als ein Schritt zu größerer „sozialer Gerechtigkeit“ verstanden wurde und die den Markt mit seinen vielen Unvollkommenheiten umging, hat also nicht zu den negativen Konsequenzen geführt, die aus der Sicht der traditionellen Ökonomik unvermeidbar waren.

Empirische Ergebnisse dieser Art passen nicht in das Erklärungsschema der *traditionellen Ökonomik.* Viele der ihr verpflichteten Ökonomen können sich nur schwer vom Idealbild walrasianischer Gleichgewichtsmärkte lösen und sind geneigt, mit den Konsequenzen staatlicher Eingriffe, die in dieser Modellwelt zu erwarten sind, auch in der Realität zu rechnen. Die Möglichkeit von „second best“-Lösungen wird ausgeschlossen. Darüber hinaus wird „Staatsversagen“ als das eigentliche Problem angesehen, und daraus resultiert eine ausgeprägte Skepsis gegenüber allen staatlichen Versuchen, die Unvollkommenheit der Märkte zu korrigieren. Diese Skepsis spiegelt ohne Zweifel auch die persönlichen Wertungen von Ökonomen wieder, doch es nicht zu übersehen, dass die Eleganz und Stringenz des neoklassischen Paradigmas einer persönlichen Präferenz für ein von staatlichen Eingriffen völlig freies Marktsystem Vorschub leistet.

Das Ziel freier Märkte soll die Maximierung des Wohlstands sein. Daran lässt die traditionelle Ökonomik keinen Zweifel aufkommen. Doch „Wohlstand“ besteht nicht nur im Konsum eines vom Markt bereitgestellten Güterbündels. Dazu gehören auch *ideelle Werte*, die den Rang eines *„öffentlichen Gutes*“ besitzen. „Gerechtigkeit“, und zwar nicht nur im formalen, sondern auch im materiellen Sinn, kann als ein solches Gut aufgefasst werden. Die Mitglieder einer Gesellschaft können eine Präferenz für dieses Gut haben – wobei allerdings mit Unterschieden zwischen einzelnen Ländern zu rechnen ist. Empirische Untersuchungen lassen beispielsweise den Schluss zu, dass die Präferenz für eine „gerechte Einkommensverteilung“ in den USA geringer ist als in Deutschland.[50] Doch auch dann, wenn die allgemeine Präferenz für „soziale Gerechtigkeit“ vergleichsweise niedrig ist, kann man davon ausgehen, dass nicht nur die Armen, sondern auch die Reichen, ein „gerechtes“ soziales Umfeld höher schätzen als ein „ungerechtes“.[51] Ständig hinter stacheldrahtbewehrten Mauern leben zu müssen und von privaten Wachdiensten beschützt zu werden, weil es keine öffentliche Sicherheit in einer sozial zerklüfteten Gesellschaft gibt, ist für „die Reichen“ kein erstrebenswerter Zustand. Auch die „Glücksforschung“ führt zu dem Ergebnis, dass ungleiche Verteilungsstrukturen (ceteris paribus) den Wohlstand (das „Glück“) der Menschen verringern – in den USA allerdings weniger als in Europa.[52]

Für Überlegungen dieser Art hat die „mainstream economics“ keinen Platz. Sie begnügt sich mit *vordergründigen Maximierungszielen*, aber damit verliert sie ihren Bezug zu den Wohlstandsinteressen der Menschen in relativ wohlhabenden Gesellschaften (und dass sie mit der Beschränkung auf das Wachstumsziel auch nicht die Bedürfnisse der Menschen in armen

---

[49] Die britische „Low Pay Commission“ schreibt in ihrem jüngsten Bericht über die Erfahrungen mit der britischen Mindestlohnpolitik: „Since the introduction of the National Minimum Wage, the Low Pay Commission has been at the forefront of the search for evidence of any damage caused by the minimum wage to the economy or to jobs. So far we have not found any significant negative effects, either in the work we have done ourselves or in the work we have commissioned from others. And we have looked long and hard in all the places that are most likely to reveal such an effect”; Low Pay Commission (2008): National Minimum Wage, Low Pay Commission Report 2008, S. VII, zitiert nach: Möller; König (2008: 14).

[50] Siehe dazu: Corneo (2000). Auch Gaertner weist auf länderspezifische Unterschiede in der Präferenz für „Verteilungsgerechtigkeit“ hin; Gaertner, W. (1998).

[51] Siehe dazu: Wilkinson; Picket (2009).

[52] Alesina; Di Tella; MacCulloch (2004). Zu den Einflussfaktoren von “Glück” und den Unterschieden zwischen einzelnen Ländern in der Einschätzung von “Glück” siehe: Clark; Etile; Postel-Vinay; Senik; van der Straeten (2005).

Ländern in vollem Maße trifft, wurde bereits gezeigt; S. 11 f.). Mit anderen Worten: Sie verliert an Relevanz.

Mit einem *Relevanzverlust* ist vor allem dann zu rechnen, wenn sozioökonomische Fragen, die die Öffentlichkeit beschäftigen, ohne eine Thematisierung von „Verteilungsgerechtigkeit" überhaupt nicht zu beantworten sind. Fragen dieser Art sind beispielsweise: Wie soll eine „gerechte" Rationierung im Gesundheitswesen aussehen, nachdem deutlich geworden ist, dass die ökonomischen Probleme in diesem Bereich nicht allein durch Marktprozesse zu lösen sind und eine Rationierung allein über den Preis den ethischen Grundkonsens der Gesellschaft sprengen würde?[53] Wie sieht eine „gerechte" Verteilung von Luftverschmutzungsrechten aus, mit denen eine effiziente Emissionsreduzierung im Rahmen eines Zertifikatehandels erreicht werden soll? Wie soll insbesondere die Lastenverteilung im Klimaschutz zwischen Industrie- und Entwicklungsländern gestaltet werden, damit sie „gerecht" ist?[54] Wie muss das Steuersystem konzipiert werden, damit es „effizient" und zugleich „gerecht" ist?[55]

Auf solche Fragen könnten Ökonomen keine Antwort geben, blieben sie bei ihrem Desinteressen an Fragen der Verteilungsgerechtigkeit. Das neoklassische Paradigma zwingt sie nicht dazu. Sie können darin ein Analyseinstrument sehen, das sie auf bestimmte, damit erfassbare Problemfälle anwenden, ohne ihre Problemsicht durch dieses Instrumentarium einengen zu lassen, wozu die „orthodoxe Neoklassik" tendiert. Im Folgenden sollen einige ökonomische Denkansätze vorgestellt werden, die sich explizit mit Fragen der Verteilungsgerechtigkeit befassen, und die dadurch einen weiteren Problemhorizont besitzen als die traditionelle Sichtweise.

2. „Verteilungsgerechtigkeit" als Thema neuerer ökonomischer Ansätze

Besonders groß ist die Distanz zur traditionellen Ökonomik im Werk von *Amartya Sen*. Was für die „mainstream economics" kein Thema ist, steht für ihn im Zentrum des Interesses: „Gerechtigkeit" im umfassenden Sinne des Wortes in einer Marktwirtschaft. „Gerechtigkeit" kann für Sen nicht nur in formal gleichen Teilnahmechancen am marktwirtschaftlichen Wettbewerb bestehen – ohne dass er diese Form der Gerechtigkeit gering schätzen würde. Zur „Gerechtigkeit" gehört auch, dass die Verwirklichungschancen der Menschen für ein erstrebenswertes Leben gleich verteilt sind. Was zu einem erstrebenswerten Leben gehört, nennt Sen „*Funktionen*" („functions"). Dazu gehören verschiedene Tätigkeiten, die eine Person ausüben will, sowie verschiedene Lebensweisen, die sie schätzt („doings" und „beings").[56] Beispiele sind eine ausreichende Ernährung, die Freiheit von vermeidbaren Krankheiten, die Teilnahme am gemeinschaftlichen Leben, die Entfaltung persönlicher Talente durch eine angemessene Schulbildung usw. Die „*Verwirklichungschancen*" („capabilities") sind durch die Menge von „Funktionen" definiert, die eine Person mit Blick auf ihre persönlichen Fähigkeiten und sozialen Umständen zu realisieren vermag. Anders formuliert: Die „Verwirklichungschancen" beschreiben die „substantielle Freiheit, alternative Kombinationen von Funktionen zu verwirklichen (oder, weniger formell ausgedrückt, der Freiheit, unterschiedliche Lebensstile zu realisieren").[57] Ein wohlhabender Mensch, der fastet, kann beispielsweise im Blick auf die Funktion „Ernährung" dieselbe „Leistung" („achievement") erbringen wie eine bedürftige Person. Während diese aber gezwungen ist, zu hungern, handelt jener aus freien Stücken. Die Menge seiner „Verwirklichungschancen" ist größer.

---

53 Mit dieser Frage beschäftigt sich Krämer (2008).
54 Siehe dazu: Böhringer; Helm (2007).
55 Siehe: Löhr (2006).
56 Sen (1992: 39); Sen (2003: 95).
57 Sen (2003: 95).

Von einer „Verteilungsgerechtigkeit“ spricht Sen nur im Blick auf die *Gleichverteilung* der *„Verwirklichungschancen*“ für ein erstrebenswertes Leben. Zu diesem Zweck müssen die persönlich verfügbaren Einkommen ungleich verteilt sein. Eine behinderte oder eine unter sozialer Diskriminierung leidende Person muss beispielsweise durch entsprechende Einkommenstransfers und durch rechtspolitische Maßnahmen in ihren Lebenschancen gleichgestellt werden einer Person, die nicht unter einer Behinderung leidet und die nicht diskriminiert wird.[58] Hier geht es also nicht nur wie bei Hayek um die „negative“ Freiheit im Sinne der Abwesenheit von einem staatlichen Zwang, der über die Sicherung des Rechtsstaates hinausgeht, sondern auch um die „positive“ Freiheit einer Person zur Verwirklichung eines menschenwürdigen Daseins.

Dies ist eine äußerst rigorose Sichtweise, die außerhalb der „mainstream economics“ liegt. Die Schwierigkeiten einer Operationalisierung dieses Ansatzes liegen auf der Hand. Das bedeutet nicht, dass er für praktische Zwecke unbrauchbar wäre. Sens Ansatz kann als *Heuristik* verstanden werden, die es ermöglicht, geeignete Indikatoren für die Lebenslagen armer Personen zu ermitteln und auf dieser Ebene eine nachhaltige Armutsbekämpfung zu konzipieren.[59] Die Perspektive der „Verwirklichungschancen“ hat sich ferner bei der Untersuchung zahlreicher Einzelfragen der Sozialpolitik und einer armutsorientierten Entwicklungspolitik als fruchtbar erweisen. [60] Bemerkenswert an Sens Ansatz ist die Offenheit für sozialphilosophische Überlegungen und eine kritische Distanz zu den utilitaristischen Prämissen der herkömmlichen ökonomischen Denkweise. Dadurch wird eine unkonventionelle, von Berührungsängsten freie Diskussion des Gerechtigkeitsproblems möglich.

Unkonventionell ist auch die Behandlung des Gerechtigkeitsproblems in zahlreichen Beiträgen der *ökonomischen Verhaltensforschung*. Sie versteht sich als eine Erweiterung der für die traditionelle Ökonomik zentralen Verhaltensprämisse des „homo oeconomicus“. Dieser wird nicht als der Regelfall eines wirtschaftlichen Akteurs gesehen, sondern eher als ein Spezialfall, der in der Realität – wenn überhaupt - nur unter sehr spezifischen Bedingungen vorkommt. Das Bild, das die ökonomische Verhaltensforschung vom ökonomischen Akteur vermittelt, ist damit realistischer als das der herkömmlichen Ökonomik.[61]

Zu einer realistischen Sicht auf die Motivation der wirtschaftlichen Akteure haben zahlreiche Experimente beigetragen, die unter dem Stichwort *„Ultimatumspiel*“ bekannt geworden sind.[62] Hier geht es um Verhandlungen, bei denen eine Verhandlungspartei (A) einem oder mehreren anderen Verhandlungspartnern (B) verbindlich eine Einigung vorschlägt. B kann diesen Vorschlag annehmen oder ablehnen. Eine Wiederholung dieser Interaktion ist ausgeschlossen, und damit entfallen auch alle Gesichtspunkte einer Vertrauensbildung oder Sanktionierung. Im einfachsten Experiment geht es um die Aufteilung eines gegebenen Geldbetrags. A schlägt eine bestimmte Aufteilung dieses Betrags vor. B kann diesen Vorschlag annehmen oder ablehnen. Bei einer Ablehnung wird die Kooperation als gescheitert betrachtet, und damit geht der bei einer Einigung verteilbare Geldbetrag verloren. Bei einem streng eigennützigen Verhalten der Partner wäre zu erwarten, dass eine Einigung auch dann zustande

---

[58] Hinsch macht darauf aufmerksam, dass nicht alle Ansprüche auf eine soziale Kompensation und auf eine Extrazuteilung von Ressourcen anerkannt werden können, sondern nur diejenigen, die sich auf „öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale“ beziehen (man kann auch sagen: die ethisch legitimiert sind); Hinsch (2002: 235).

[59] In diesem Sinne: Klasen (2006: 73).

[60] Siehe dazu die Hinweise bei Sen (2003: 370, Fn. 44.)

[61] Zu den Zielen, Methoden und Ergebnissen der ökonomischen Verhaltensforschung siehe: Camerer (2004).

[62] Güth; Schmittberger; Schwarze (1982); Oosterbeek; Sloof; van de Kuilen (2004).

kommt, wenn die Auszahlung an B nur wenig über „Null“ liegt. Für B wäre das immer noch ein Vorteil. Zahlreiche Experimente haben aber gezeigt, dass die B-Teilnehmer solche Angebote ablehnen, wenn ihre Auszahlungsquote niedriger als 30% (oder allenfalls 20%) ist.[63] Offenbar haben sie eine Vorstellung von einer „gerechten“ Aufteilung der Geldsumme und verzichten lieber auf jede Auszahlung, statt ihr Ideal von „Verteilungsgerechtigkeit“ preiszugeben. Mit der „homo oeconomicus“-Prämisse sind diese Ergebnisse, die bei Experimenten mit studentischen und nicht-studentischen Teilnehmern in verschiedenen Ländern erzielt worden sind, nicht zu vereinbaren.

Das so genannte *„gift-exchange“-Spiel* variiert diese Experimente und bildet eine idealtypische Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung ab.[64] Es gibt zwei Spieler, einen „Arbeitgeber“ und einen „Arbeitnehmer“. In einer ersten Runde bietet der „Arbeitgeber“ einen festen Lohnsatz an. In der zweiten Runde nimmt der „Arbeitnehmer“ diesen Lohn zur Kenntnis und wählt sein Leistungsniveau. Mit einer steigenden Leistung steigt gemäß einer Kostenfunktion die Auszahlung des „Arbeitgebers“, aber auch sein Gewinn nach Maßgabe einer Produktionsfunktion. Ein strikt eigennützig, rational handelnder „Arbeitnehmer“ würde in der zweiten Runde, in der er mit einem festen Lohnsatz rechnen kann, ein minimales Leistungsniveau wählen. Ein strikt eigennützig, rational handelnder „Arbeitgeber“ würde dies antizipieren und den niedrigsten Lohnsatz anbieten. Die Experimente führen zu einem anderen Ergebnis. Sie zeigen eine starke positive Beziehung zwischen Leistung und Lohnsatz. Viele „Arbeitgeber“ antizipieren diese und bieten hohe Löhne an. Akerlof/Yellen [65] interpretieren mit den „Fairness“-Vorstellungen der Beteiligten die Tatsache unfreiwilliger Arbeitslosigkeit und bieten damit eine Alternative zur Effizienzlohntheorie, die darauf abstellt, dass ein Arbeitnehmer durch den Verlust, der ihm beim Wechsel in eine andere Tätigkeit droht, zur Mehrleistung angespornt wird.

Die in vielen Experimenten erzielten Ergebnisse relativieren die „homo oeconomicus“-Prämisse, sie zeigen aber auch, dass die tatsächliche Verhaltenswahl sehr stark von der jeweiligen „Spielsituation“ abhängt.[66] In einer völlig anonymen Wettbewerbsituation dominiert durchaus ein Verhalten im Sinne des „homo oeconomicus“. Das kann sich ändern, sobald eine andere Marktform als die des vollkommenen Wettbewerbs unterstellt wird. Das *institutionelle „setting“* hat also einen erheblichen Einfluss auf die Verhaltenswahl – eine Erkenntnis, die für die „Neue Institutionenökonomik“ nicht neu ist.

Davon unberührt bleibt das Ergebnis, dass in vielen Fällen das Spielerverhalten von der Vorstellung einer verteilungsgerechten Lösung bestimmt wird. Man kann dieses Ergebnis dahingehend interpretieren, dass die Nutzenfunktion ökonomischer Akteure eine *„Ungleichheitsaversion“* enthält.[67] Damit ist gemeint, dass die eigene Benachteiligung gegenüber bestimmten Vergleichspersonen ebenso zu einer subjektiven Nutzenminderung führt wie die eigene

---

[63] Dabei handelt es sich keineswegs um einen “Kleinkosteneffekt”. In osteuropäischen Ländern wurde die Zurückweisung substantieller $- und €-Beträge beobachtet, wenn dabei nach dem Urteil der potentiell Begünstigten das Kriterium der Fairness verletzt wurde. Diesen Hinweis verdanke ich Hans G. Nutzinger.

[64] Fehr; Gächter (2000).

[65] Akerlof; Yellen (1990).

[66] Kahneman; Knetsch; Thaler (1986/2004: 268); Panther (2006: 37). Auch das „pro-soziale“ Verhalten, das B. S. Frey und St. Meier bei einer Befragung von Züricher Studierenden festgestellt haben und das über eine reine „Reziprozität“ hinausgeht, ist von den institutionellen Bedingungen abhängig, die für die vorgelegte Entscheidungssituation maßgebend waren; Frey; Meier (2002).

[67] Fehr; Schmidt (1999). Das Ausmaß der “Ungleichheitsaversion” wurde in so genannten “leaky-bucket“-Experimenten getestet. Ausgehend von einem „trade off“ zwischen „Gerechtigkeit“ und „Effizienz“ wurden die Probanden gefragt, welchen „Sickerverlust“ sie bei einer Umverteilung von „Reich“ zu „Arm“ hinnehmen würden. Je höher der akzeptierte Verlust, umso höher die „Ungleichheitsaversion“; Cowell (1985). Olson (1975: 91 ff.).

Bevorzugung gegenüber diesen Personen, wobei allerdings der Nutzenverlust im ersten Fall größer ist als im zweiten. Diese Erweiterung der Nutzenfunktion ist durchaus kompatibel mit der Annahme streng rationalen Verhaltens. Güth nennt deshalb dieses Vorgehen einen „neoklassischen Reparaturbetrieb".[68] Er geht einen Schritt weiter und entwickelt auf der Grundlage der Anspruchserfüllungstheorie eine Theorie eingeschränkt rationalen Verhaltens, die in vielen Fällen die tatsächliche Verhaltenswahl von wirtschaftlichen Akteuren besser erklären kann als die Prämisse unbeschränkter Rationalität.

Spieltheoretisch konzipierte Laborexperimente sind nicht die einzige Methode der ökonomischen Verhaltensforschung. Sie verwendet auch das Instrument der *Meinungsbefragung,* um vorgegebene Theorien zu überprüfen und neue Hypothesen zu entwickeln. Eine viel zitierte Befragung stammt von Kahnemann/Knetsch/Thaler.[69] Die Autoren wollten wissen, wie die befragten Personen die folgende Situation beurteilen: Ein Eisenwarenladen verkauft Schneeschaufeln zu einem bestimmten Preis. Nach einem Schneesturm wird der Preis deutlich erhöht. Die Frage war, ob dieses Verhalten als „fair" oder als „unfair" eingeschätzt wird. Die Mehrheit der Befragten hielt es für „unfair". Dies wurde wie folgt interpretiert: Die befragten Personen hatten eine bestimmte Vorstellung von einer „gerechten" Verteilung der Produzenten- und Konsumentenrente. Die Preiserhöhung nach einem Schneesturm war eine ungerechtfertigte („ungerechte") Abschöpfung der Konsumentenrente. Eine Preiserhöhung nach einer vorangegangenen Kostensteigerung wurde dagegen von den Befragten als „fair" („gerecht") beurteilt, in diesem Fall keine Konsumentenrente abgeschöpft wurde.

Pommerehne/Gygi/Frey haben denselben Fall Studierenden der Wirtschaftwissenschaften und einer Gruppe von zufällig ausgewählten Personen vorgelegt.[70] Das Ergebnis war, dass die Studierenden der Ökonomik die Preiserhöhung nach einem Schneesturm eher als „fair" ansahen als die Vergleichsgruppe. Man kann das auf zweierlei Weise deuten. Erstens: Das Studium der (traditionell verstandenen) Wirtschaftswissenschaften verdrängt die lebensweltliche Vorstellung von einem ethisch vertretbaren wirtschaftlichen Handeln („semper aliquid haeret").[71] Zweitens: Zu diesem Studium entscheiden sich von vornherein Personen, die es ablehnen, ökonomische Vorgänge nach ethischen Gesichtspunkten zu beurteilen. Wahrscheinlich trifft Beides zu. Die traditionelle ökonomische (insbesondere die orthodox-neoklassische) Sichtweise bietet kaum Möglichkeiten, Probleme der materiellen Gerechtigkeit zu erfassen, und von dieser Sichtweise werden möglicherweise Personen angezogen, deren Sensibilität für eine „gerechte" Verteilung der Marktergebnisse ohnehin gering ist. Die „ökonomische Sicht" auf das Problem der „sozialen Gerechtigkeit" ist immer eine Symbiose von vorwissenschaftlichen Werturteilen der Ökonomen und einem durch die Methoden ihrer Disziplin gefilterten Wirklichkeitsverständnis.

3. Schlussbemerkung.

Zu Beginn wurde gefragt, was die Ökonomik durch die weitgehende Verdrängung des Gerechtigkeitsproblems gewonnen und verloren hat. *Gewonnen* hat sie an *analytischer Schärfe*. Das ist nicht wenig in einer Zeit, in der eine politische Partei mit der Forderung „Reichtum für Alle" und mit der Parole „Damit es im Land gerecht zugeht" um Stimmen wirbt[72]. Das analy-

---

68 Güth (2009: 78).

69 Kahnemann; Knetsch; Thaler (1986/2004).

70 Pommerehne; Gygi; Frey (1993).

71 In diesem Sinne lassen sich auch einige Ergebnisse der Untersuchung von Frank/Gilovich/Regan interpretieren (Frank; Gilovich; Regan (1993). Zur Diskussion dieser Ergebnisse: Sautter (2004: 22 ff.).

72 Aufschriften auf Wahlplakaten der Partei „Die Linke" zur Bundestagswahl 2009.

tische Instrumentarium der vorherrschenden Ökonomik zeigt mit unerbittlicher Schärfe,[73] dass alles seinen Preis hat; „there is no such thing as a free lunch" (Friedman). Es deckt Konflikte auf, wo der „Gutmensch" und eine von im inspirierte Politik alles für möglich hält: Einen einheitlichen Mindestlohn auf einem hohen, „sozial gerechten" Niveau, *und* die Vollbeschäftigung von Niedrigqualifizierten;[74] eine hohe Unternehmensbesteuerung *und* eine hohe Investitionsneigung der Unternehmen; hohe Sozialleistungen *und* eine starke Arbeitsmotivation der Leistungsempfänger usw. *Illusionen* dieser Art *zerstören* und damit zu einer rationalen Wirtschafts- und Sozialpolitik beitragen zu können, macht die Ökonomik zu einem unverzichtbaren Bestandteil einer „aufgeklärten" Gesellschaft. Dass die ökonomischen „Aufklärer" bei ihrer Kritik an gesellschaftlichen Illusionen nicht an Sarkasmus sparen, ist verständlich. Eine beißende Schärfe in der Argumentation, wie wir sie etwa bei Hayek finden, war schon immer das Markenzeichen einer radikalen Aufklärung.

Aber auch mit den präzisesten Waffen der wissenschaftlichen Analyse kann man über das *Ziel hinausschießen*. Es besteht kein Zweifel, dass dies auf die traditionelle Ökonomik zutrifft, wenn sie Fragen der materiellen Gerechtigkeit in einer Marktwirtschaft ausblendet. Eine Entlohnung, die von den Beschäftigten nicht als „leitungsgerecht" empfunden wird, führt zu Effizienzverlusten. Eine Vermögensverteilung, die dem in der Gesellschaft vorherrschenden Bild von „Chancengerechtigkeit" eklatant widerspricht, kann ein Wachstumshindernis darstellen. Die Behauptung, dass es den Armen in einer „ungerechten", aber dynamischen Wirtschaft immer besser gehe als in einer „gerechten", aber stagnierenden Ökonomie, ist viel zu plakativ, um die komplexen Beziehungen zwischen „sozialer Gerechtigkeit", Wirtschaftswachstum und Armutsbekämpfung beschreiben zu können. Die vielen Unvollkommenheit auf den real existierenden Märkten führen zu Preisbildungsprozessen, die als „unfair" zu bezeichnen nicht abwegig ist, und wenn das Ergebnis dieser Preisbildung als „ungerecht" bezeichnet wird, dann muss das kein Rückfall in eine mittelalterliche Denkweise sein. Die Öffentlichkeit hat gewisse Vorstellungen davon, wann ein Preis und eine Entlohnung „gerechtfertigt" sind und wann nicht. Das Vertrauen in das Marktsystem und damit die Stabilität seiner Institutionen hängen auch davon ab, ob die Verteilung der Marktergebnisse von einer hinreichenden Bevölkerungsmehrheit als „gerecht" empfunden wird. Viele sozioökonomische Fragen lassen sich überhaupt nicht beantworten, wenn Fragen der Verteilungsgerechtigkeit nicht thematisiert werden. Kurz: Die Verdrängung des Gerechtigkeitsproblems bedeutet einen *Verlust* an *Relevanz.*

An dieser Tatsache kommt die *Ökonomik* nicht vorbei, und zwar gerade dann, wenn sie über das ökonomisch Machbare in einer Welt knapper Ressourcen *aufklären* will. Dazu gehört ein Differenzierungsvermögen, das sich von stereotypen Denkweisen frei macht; eine realistische Problemsicht, die nicht eingeengt wird durch eine restriktive Modellkonstruktion; eine selbstkritische Reflexion der Anwendungsmöglichkeiten traditioneller Analyseverfahren; eine Offenheit für neue Forschungsansätze, und nicht zuletzt eine Wortwahl, die nicht sofort die Keule des Demagogie-Vorwurfs[75] schwingt, wenn Nicht-Ökonomen von „sozialer Gerechtigkeit"

---

[73] Diese „Schärfe" wird allerdings nur selektiv angewandt. Bei der vergleichenden Analyse von Staats- und Marktversagen und bei der Diskussion von „Second Best"-Argumenten wird die „analytische Schärfe" oft durch undifferenzierte Pauschalurteile ersetzt. Darauf hat mich Peter Rühmann aufmerksam gemacht.

[74] Es ist unstrittig, dass eine überzogene Mindestlohnpolitik beschäftigungsfeindlich ist. Bei der in Fn. 48 erwähnten britischen Mindestlohnpolitik überstieg der Mindestlohn pro Stunde für Erwachsene kaum mehr als 50% des Medianlohns; Möller; König (2008: 15).

[75] Für Hayek ist der Ausdruck „soziale Gerechtigkeit" ein „Kennzeichen der Demagogie"; siehe Fn. 3. Die „Freiburger Schule" der Ordnungsökonomik beruft sich auf Hayek wie auf Eucken. Die Spannungsbreite zwischen diesen beiden Ökonomen kommt in dem Demagogie-Vorwurf Hayeks und in der Auffassung von Eucken zum Ausdruck, dass „das Anliegen der sozialen Gerechtigkeit...nicht ernst genug genommen werden (kann)"; Eucken (1952: 315).

reden. Was unter „sozialer Gerechtigkeit" zu verstehen ist, mag unklar sein, aber dadurch wird dieses Ziel nicht bedeutungslos. Es wurde als „Fixstern der deutschen Politikdebatten" apostrophiert,[76] und ein Fixstern behält auch dann seine Orientierungsfunktion, wenn seine Position von den Orientierungssuchenden nicht genau vermessen werden kann.

Zu einem aufklärenden Diskurs über die Realisierungsmöglichkeiten von „sozialer Gerechtigkeit" in einer Marktwirtschaft werden Ökonomen beitragen können, wenn sie *souverän* mit ihren *Analyseinstrumenten* umgehen und wenn sie die Wahl ihrer Methoden von den zu lösenden Problemen abhängig machen, statt ihre Problemsicht durch eine vorgegebene Methode einschränken zu lassen.[77] Dann werden sie *vermeintliche* „trade offs" als ideologische Vorurteile entlarven können, aber auch zur Einsicht in die *Unvermeidlichkeit* mancher Konflikte und zu einer vernünftigen Zielabwägung[78] beitragen können.

Literatur

Agell, Jonas; Lundberg, Per (1995). Theories of Pay and Unemployment: Survey Evidence from Swedish Manufacturing Firms, *Scandinavian Journal of Economics* 97, S. 295-308.

Akerlof, Georg A.; Yellen, Janet L. (1990). The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, *Quarterly Journal of Economics* 105 (2), S. 255-283.

Alesina, Alberto; Di Tella, Rafael; MacCulloch, Robert (2004). Inequality and happiness: are Europeans and Americans different, *Journal of Public Economics* 88, S. 2009-2042.

Alesina, Alberto; Rodrik, Dani (1994). Distributive politics and economic growth, *Quarterly Journal of Economics* 109, S. 465-490.

Apel, Friedmar (2005). „Soziale Gerechtigkeit – entsorgtes Ideal", *FAZ* v. 23.02.2005, S. N 3.

Atkinson, Anthony B. (1997). Bringing income distribution in from the cold, *Economic Journal* 107, S. 297-321.

Bewley, Truman F. (1998). Why Not Cut Pay? *European Economic Review* 42, S. 459-490.

Blaug, Mark (2003). The Formalist Revolution of the 1950s, in: Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle und John B. Davis (Eds.). *A Companion to the History of Economic Thought*, Malden MA: Blackwell, S. 395-410.

Böhringer, Christoph; Helm, Carsten (2007). On the fair division of greenhouse gas abatement cost. Institut für Volkswirtschaftslehre, Universität Oldenburg, *Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionspapiere* V-297-07.

Bombach, Gottfried (1998). Korreferat zum Referat C. Chr. Von Weizsäcker, in: Bernhard Gahlen, Helmut Hesse und Hans Jürgen Ramser (Hrsg.). *Verteilungsprobleme der Gegenwart. Diagnose und Therapie*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 31-40.

Breyer, Friedrich; Buchholz, Wolfgang (2007). *Ökonomie des Sozialstaats*, Berlin und Heidelberg: Springer.

---

[76] Siehe Fn. 2.

[77] Inwiefern ein ökonomischer Beitrag zum Diskurs über „soziale Gerechtigkeit" unvermeidbar ist und welche problemspezifischen Möglichkeiten es gibt, „soziale Gerechtigkeit" in einer Marktwirtschaft zu verwirklichen, wird diskutiert in: Sautter; Schinke (Eds.) (2001).

[78] Eine Abwägung zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Zielen nimmt beispielsweise H. Giersch vor. Er macht dabei deutlich, dass bei einer solchen Abwägung persönliche Wertungen unvermeidlich sind. Sie beziehen sich bei ihm auf die Ziele „Wohlstand, Freiheit, Gerechtigkeit und Sicherheit". „(Es) sei deutlich gesagt, dass für mich die *Wohlstandssteigerung* immer nur ein *Unterziel* ist, das seinen Wert von anderen Zielsetzungen her empfängt"; Giersch (1960: 87, Hervorhebungen im Original).

Buchanan, James M.; Tollison, Robert D. (Eds.) (1984). *The Theory of Public Choice*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Camerer, Colin F.; Loewenstein, George (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future, in: Colin F. Camerer, George Loewenstein, Matthew Rabin (Eds.) (2004). *Advances in Behavioral Economics,* New York, Princeton, Oxford: Princeton University Press, S. 3-45.

Clark, Andrew E.; Etile, Fabrice; Postel-Vinay, Fabien; Senik, Claudia; van der Straeten, Karine (2005). Heterogeneity in reported well-being: evidence from 12 European countries, *Economic Journal* 115, S. C118-C132.

Clark, Andrew E.; Oswald, Andrew J. (1996). Satisfaction and Comparison Income, *Journal of Public Economics* 61, S. 359-381.

Corneo, Giacomo G.. (2000). Inequality and the State: Comparing U.S. and German Preferences, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften Universität Osnabrück, *Diskussionsbeitrag* Nr. 2006.

Cowell, Frank (1985). A fair suck of the sauce bottle, or what do you mean by inequality? *Economic Record* 61, S. 567-579.

Deininger, Klaus; Squire, Lyn (1998). New ways of looking at old issues: inequality and growth, *Journal of Development Economics* 57, S. 259-287.

Eucken, Walter (1952): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, hrsg. von Edith Eucken-Erdsiek und Karl Paul Hensel, Bern und Tübingen: A. Francke, Mohr Siebeck.

Fehr, Ernst; Gächter, Simon (2000). Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, *Journal of Economic Perspectives* 14, S. 159-181.

Fehr, Ernst; Schmidt, Klaus M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics* 114, S. 817-868.

Ferreira, Francisco H. G.; Walton, Michael (2006). Inequality of Opportunity and Economic Development, in: Gudrun Kochendörfer-Lucius, Boris Pleskovič (Eds.): (2006): Equity and Development, Washington, D.C. World Bank, S. 11-28.

Frank, Robert H.; Gilovich, Thomas; Regan, Dennis (1993). Does studying economics inhibit cooperation? *Journal of Economic Perspectives* 7(2), S. 159-171.

Frey, Bruno S.; Humbert, Silke; Schneider, Friedrich (2007). Was denken deutsche Ökonomen? Eine empirische Auswertung einer Internetbefragung unter den Mitgliedern des Vereins für Socialpolitik im Sommer 2006, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 8(4), S. 359-388.

Frey, Bruno S.; Meier, Stephan (2002). Pro-Social Behavior, Reciprocity or Both? *CES-IFO Working Paper* No. 750, München.

Friedman, Milton & Rose (1979). *Free to Choose*, New York: Avon Books.

Gaertner, Wulf (1998). Verteilungsgerechtigkeit. Theorie und einige empirische Befunde. Fachbereich Wirtschaftswissenschaften. Universität Osnabrück. *Diskussionsbeitrag* Nr. 9805.

Giersch, Herbert (1960). *Allgemeine Wirtschaftspolitik – Grundlagen*, Wiesbaden: Gabler.

Güth, Werner (2009). Optimal gelaufen, einfach zufrieden oder unüberlegt gehandelt? Zur Theorie (un)eingeschränkt rationalen Entscheidens, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 10, S. 75-100.

Güth, Werner; Kliemt, Hartmut (2008). (Mindest)Standards als Koordinationshilfe – Zur Debatte um Mindestlöhne, *ifo Schnelldienst* 61 (6), S. 49-52.

Güth, Werner; Schmittberger, Rolf; Schwarze, Bernd (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, S. 367-388.

Hauser, Richard (2005). Soziale Gerechtigkeit: Leitstern für Reformen, in: Adolf-Arndt-Kreis (Hrsg.). *Stachel der Gerechtigkeit*, Berlin: Berliner Wiss.-Verl., S. 39-50.

Hayek, Friedrich A. von (1944/1982). *Der Weg zur Knechtschaft*, 5. Aufl., Landsberg a. Lech: Olzog.

ders. (1968). Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders. *Freiburger Studien, Gesammelte Aufsätze*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 249-265.

ders. (1981). *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, München: Moderne Industrie.

ders. (2002). „Liberalismus“ in: ders. *Grundsätze einer liberalen Gesellschaftsordnung, Aufsätze zur Politischen Philosophie und Theorie*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 88-119.

Hecker, Christian (2008). *Lohn- und Preisgerechtigkeit, Historische Rückblicke und aktuelle Perspektiven unter besonderer Berücksichtigung der christlichen Soziallehren*, Marburg: Metropolis.

Hicks, John R. (1941). The Rehabilitation of Consumer’s Surplus, *The Review of Economic Studies* 9, S. 108-116.

Hinsch, Wilfried (2002). *Gerechtfertigte Ungleichheiten, Grundsätze sozialer Gerechtigkeit*, Berlin: Gruyter.

Homann, Karl (2006): *Wirtschaftsethik: ökonomischer Reduktionismus?* Vortragsskript.

Homann, Karl; Blome-Drees, Franz (1992). *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen: Vandenhoeck.

Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L.; Thaler, Richard H. (1986/2004). Fairness as a Constraint of Profit Seeking: Entitlements in the Market, in: Colin F. Camerer, George Loewenstein und Matthew Rabin (Eds.). *Advances in Behavioral Economics*, New York, Princeton, Oxford: Princeton University Press, S. 252-270.

Kaldor, Nicholas (1939). Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility, *The Economic Journal* 49, S. 549-552.

Kaul, Susanne; Bittner, Rüdiger (Hrsg.) (2005). *Fiktionen der Gerechtigkeit*, Baden-Baden: Nomos.

Keefer, Philip; Knack, Stephan (2001). *Polarization, politics and property rights. Links between inequality and growth*. World Bank, Washington DC.

Klasen, Stephan (2006). What is Equity? in: Gudrun Kochendörfer-Lucius, Boris Pleskovič (Eds.). *Equity and Development*, Washington DC, S. 69-78.

ders. (2008). The efficiency of equity, *Review of Political Economy* 20, S. 257-274.

Krämer, Walter (2008). Wer soll leben? - Rationierung im Gesundheitswesen aus Statistiker- und Ökonomensicht, Nordrhein-Westfälische Akademie der Wissenschaften, *Vorträge* I 21, Paderborn usw.

Kruip, Gerhard; Fischer, Michael (Hrsg.) (2007). *Gerechtigkeiten*, Münster: LIT.

Löhr, Dirk (2006). Das System der Einkommensbesteuerung im Spannungsfeld zwischen Gerechtigkeit und Effizienz, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.). *Gerechtigkeit in der Wirtschaft – Quadratur des Kreises?* Marburg: Metropolis, S. 87-113.

Marx, Richard (2005). Stachel der Gerechtigkeit – Zur Zukunft des Sozialstaates, in: Adolf-Arndt-Kreis (Hrsg.). *Stachel der Gerechtigkeit*. Berlin: Berliner Wiss.-Verlag,, S. 75-80.

Möller, Joachim; König, Marion (2008). Ein Plädoyer für Mindestlöhne mit Augenmaß, *ifo Schnelldienst* 61 (6), München, S. 13-16.

Nullmeier, Frank (2004). Soziale Gerechtigkeit und Wettbewerbsfähigkeit, *Oldenburger Universitätsreden* Nr. 156, 11-28.

o. V. (2007). Was ist soziale Gerechtigkeit? *forum*, Magazin der Bertelsmann-Stiftung 1, Gütersloh, S. 40-41.

Okun, Arthur M. (1975). *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, Washington D.C: The Brookings Institution.

Oosterbeek, Hessel; Sloof, Randolph; van de Kuilen, Gijs (2004). Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from a Meta-Analysis, *Experimental Economics* 7, S. 171-188.

Panther, Stephan (2006). Gerechtigkeit in der Ökonomik. Empirische Ergebnisse und ihre möglichen Konsequenzen, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.). *Gerechtigkeit in der Wirtschaft – Quadratur des Kreises?* Marburg: Metropolis, S. 21-50.

Perotti, Roberto (1996). Growth, income distribution and democracy: What the data say, *Journal of Economic Growth* 1 (2), S. 149-187.

Persson, Torsten; Tabellini, Guido (1994). Is inequality harmful for growth? *American Economic Review* 84, S. 600-621.

Pfeifer, Christina (1997). *Eine kritische Analyse neoklassischer Ökonomik vor dem Hintergrund von Orientierung und Kognition*. Dissertation an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Katholischen Universität Eichstätt.

Polanyi, Karl (1977). *The Great Transformation, politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Wien: Europaverlag.

Pommerehne, Werner W.; Gygi, Beat; Frey, Bruno S. (1993). Semper aliquid haeret? *WiSt* 8, S. 405-410.

Ravallion, Martin (2000). *Growth, inequality and poverty: Looking beyond averages*, Development Research Group, World Bank, Washington DC.

Rawls, John (2006). *Gerechtigkeit als Fairness*, Frankfurt/M: Suhrkamp.

Robbins, Lionel Ch. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science,* London: Macmillan.

Rodrik, Dani (1999). Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses, *Journal of Economic Growth* 4, S. 385-412.

Sautter, Hermann (2002). Equity and Growth – an Uneasy Relationship, Ibero-Amerika Institut für Wirtschaftsforschung, Georg-August-Universität Göttingen, *Diskussionsbeiträge* Nr. 89.

ders. (2004). Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen? in: Volker Arnold (Hrsg.). *Wirtschaftsethische Perspektiven VII*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 13-31.

ders. (2006). Neue Politische Ökonomie und Wirtschaftsethik – Antworten der Wirtschaftswissenschaften auf den Versuch eines Paradigmenwechsels, in: Karl Acham, Knut W. Nörr, Bertram Schefold (Hrsg.). *Der Gestaltungsanspruch der Wissenschaft*, Stuttgart: Franz Steiner, S. 599-631.

Sautter, Hermann; Schinke, Rolf (Eds.) (2001). *Social Justice in a Market Economy*, Frankfurt/M: Peter Lang.

Scitovsky, Tibor (1941). A Note on Welfare Propositions in Economics, *The Review of Economic Studies* 9, S. 77-88.

Sen, Amartya (1992). *Inequality Reexamined*, Oxford: Clarendon Press.

ders. (2003). *Ökonomie für den Menschen, Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft*, 2. Aufl., München: Deutscher Taschenbuch Verlag.

Siebert, Horst (1998). Consequences of rising income inequality. A comment, *Kiel Working Paper* No. 875, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.

Vanberg, Viktor J. (2005). Marktwirtschaft und Gerechtigkeit. Zu F. A. Hayeks Kritik am Konzept der „sozialen Gerechtigkeit“, Walter Eucken Institut, *Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik* 05/11.

Weizsäcker, C. Christian von (1998). Verteilungsprobleme in der Sozialen Marktwirtschaft, in: Bernhard Gahlen, Helmut Hesse, Hans Jürgen Ramser (Hrsg.).*Verteilungsprobleme der Gegenwart. Diagnose und Therapie*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 1-30.

Wilkinson, Richard G.; Picket, Kate (2009). *The Spirit Level. Why more equal societies almost always do better*, London: Allen Lane.

World Bank (2005). *World Development Report 2006 – Equity and Development*, Washington D.C.: The World Bank, Oxford University Press.

Prof. a.D. Dr. rer. pol. Hermann Sautter, Göttingen (2009)